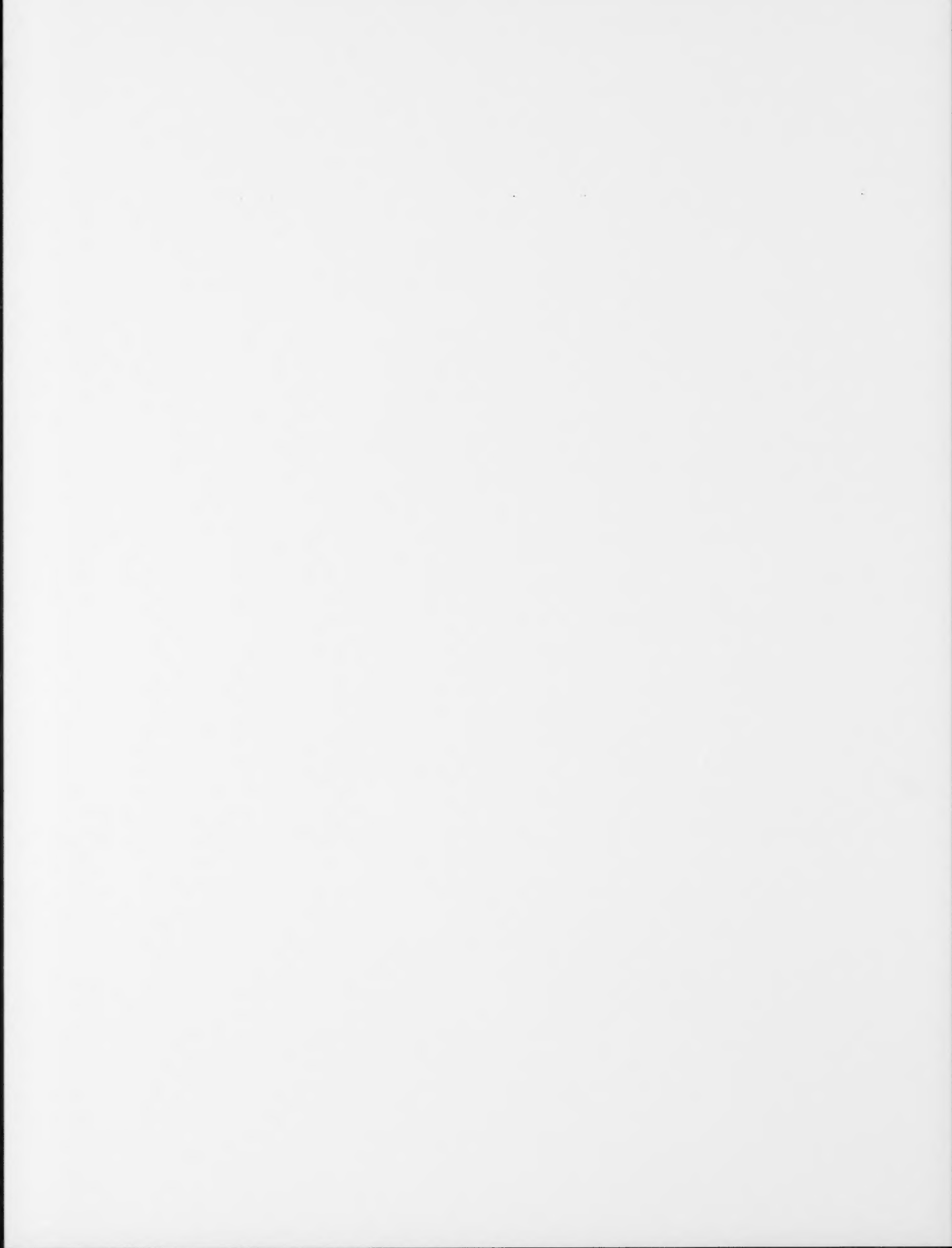
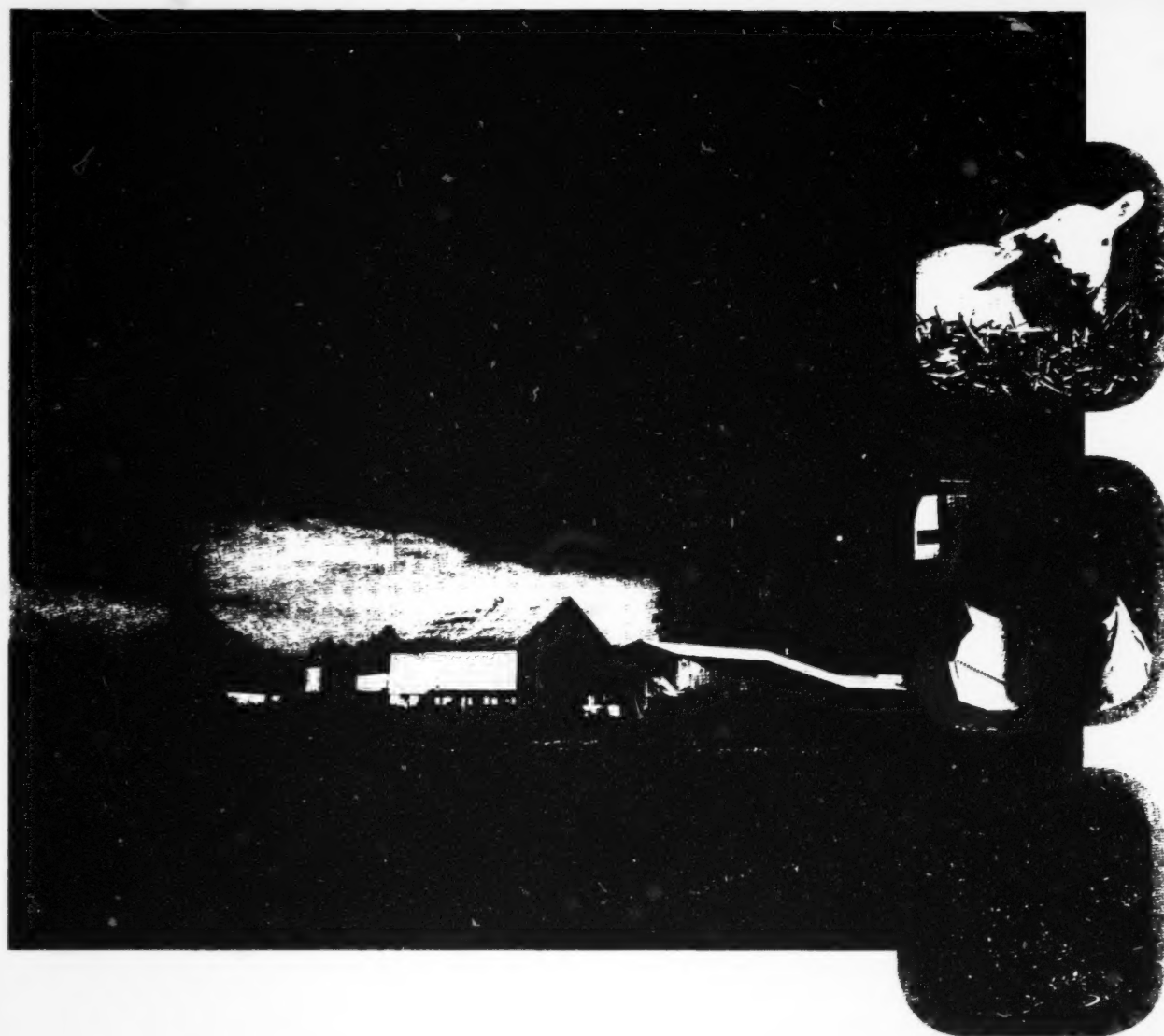




ÉTABLIR UNE ENTREPRISE AGRICOLE EN ONTARIO

Publication 61F





ÉTABLIR UNE ENTREPRISE AGRICOLE EN ONTARIO

Publication 61F

Ministère de l'Agriculture,
de l'Alimentation et des Affaires rurales



Publication 61F, Établir une entreprise agricole en Ontario

Ont compilé l'information et dirigé la rédaction : Christine Wenger et Peter Coughler, ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales de l'Ontario (MAAARO).

Remerciements pour leur précieuse collaboration à : Holly Sabara, Hugh John Smith, Dorene Collins, Adrienne De Schutter, Gary Mawhiney, Denise Zaborowski, Hugh Martin, Ken Slingerland, Janice LeBoeuf, Shana Barker, Mari Komljanec, Dawn Pate, Annette Anderson, Hugh Berges, Scott Banks, Joel Bagg, Jennifer Birchmore, Donald Blakely, Christine Brown, Mike Cowbrough, Al Dam, Evan Elford, Adam Hayes, Brian Lang, Jennifer Llewellyn, Bill McGee, John Molenhuis, Nancy Noecker, Lorne Widmer, Doug Richards, John Bancroft, Peter Doris, Jennifer Stevenson, Shain Cameron, John Cumming, Barry Sinclair, Brian Tapscott, Gerald Townsend et Christoph Wand.

La première édition de la publication 61F, *Établir une entreprise agricole en Ontario*, a été publiée par le MAAARO en 1990.

En quête d'information technique ou commerciale?

Communiquer avec le Centre d'information agricole : 1 877 424-1300 ou ag.info.omafra@ontario.ca.

À la recherche sur Internet d'information sur les entreprises, les cultures ou les élevages?

Voir les fiches techniques, articles et photos accessibles en tout temps sur les sites www.ontario.ca/agroentreprise, www.ontario.ca/cultures ou www.ontario.ca/elevages.

Commande de publications

Pour obtenir un exemplaire de la présente publication ou de toute autre publication du MAAARO, on peut passer sa commande :

- en ligne à www.serviceontario.ca/publications;
- par téléphone, en appelant l'InfoCentre ServiceOntario, du lundi au vendredi, de 8 h 30 à 17 h (HNE) :
 - 416 326-5300,
 - 416 325-3408 (ATS),
 - 1 800 668-9938, sans frais en Ontario,
 - 1 800 268-7095 (ATS), sans frais en Ontario;
- en personne, aux Centres ServiceOntario de la province.

This publication is also available in English.

Publié par le ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales de l'Ontario

© Imprimeur de la Reine pour l'Ontario, 2011

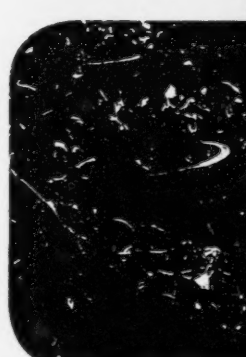
Toronto (Ontario)

ISBN 978-1-4435-6075-7

04-11-0,5M

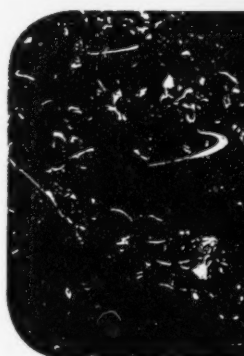
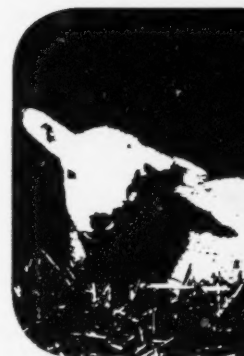
Table des matières

1. Établir une entreprise agricole : Par où commencer?	3
Pratiquer l'agriculture en Ontario	4
Auto-évaluation de l'aspirant agriculteur	5
2. Quoi faire une fois la décision prise?	7
Points à considérer avant d'acheter une terre	7
Principaux points à considérer dans le choix d'un emplacement	8
Autres points importants à considérer	8
Eau	8
Approvisionnement en eau et qualité de l'eau	8
Dispositions législatives concernant le drainage et l'eau	9
Étang	10
Élimination des eaux usées et des déchets	10
Élimination des eaux usées domestiques	10
Eaux usées	11
Élimination des déchets	11
Terrains boisés	11
Gestion de terrains boisés	11
Gestion d'un boisé	12
Agroforesterie	13
Programme d'intendance environnementale des terres privées	13
Exigences de sol et de climat	14
Types de sol	14
Exigences hydriques	15
Exigences de température	15
Structures et bâtiments de ferme	16
Établissement d'un plan d'entreprise pour la ferme	16
Éléments du plan d'entreprise	17
Résumé et profil de l'entreprise	17
Stratégie d'entreprise	17
Plan de commercialisation	17
Plan de production	18
Plan des ressources humaines	19
Plan financier	19
Responsabilité sociale	20
Avantages de la planification	20
Numéro d'inscription d'entreprise agricole	20
3. Démarrer une entreprise 101	23
Gérer une ferme	23
Modes de tenue des registres	23
Utilisation des budgets	23
Gestion de la main-d'œuvre agricole et des ressources humaines	24
Gestion des risques	27
Outils de gestion des risques	28
Établissement d'un budget	28
Opérations de couverture	28
Contrats à livraison différée	28
Agri-stabilité	29
Agri-investissement	29



Assurance-production	29
Autres programmes de gestion des risques	29
Crédit agricole en Ontario	29
Modalités de location ou de crédit-bail	30
Types de contrats de location	31
Contrat de location au comptant	31
Contrat de métayage portant sur les cultures	31
Contrat de location au comptant à conditions variables	31
Engraissement à façon	32
Convention de partage des profits	32
Pratiques de location suggérées	32
Dispositions du contrat de location	32
Formes juridiques des entreprises	34
Choix d'une raison sociale	36
Production végétale	37
Choix de la semence	37
Préparation du sol en vue des semis	38
Travaux de première préparation du sol	38
Travail superficiel du sol	39
Semis direct	39
Analyse de sol	40
Macro-éléments	41
pH du sol et chaulage	41
Fumier et engrais vert	42
Lutte contre les mauvaises herbes	42
Grandes cultures	43
Cultures fourragères et gestion des pâturages	44
Cultures céréalières	45
Maïs	45
Avoine et orge	46
Blé	46
Seigle	46
Cultures oléagineuses et autres cultures	46
Soya	46
Canola	47
Haricots blancs et colorés	47
Cultures et activités horticoles	47
Serriculture	48
Eaux usées des serres	49
Culture maraîchère	49
Semis échelonnés	52
Irrigation	52
Main-d'œuvre nécessaire à la culture maraîchère	52
Entreposage	53
Commercialisation des fruits et légumes frais	53
Agriculture biologique	54
Plants de pépinière et d'ornement	55
Activités d'élevage	56
Reproduction animale	57
Alimentation animale	58
Fumier et animaux morts	59
Fumier	59
Cadavres d'animaux	60

Production laitière	60
Eaux de lavage de laiterie	61
Races laitières	61
Bovins de boucherie	61
Races de boucherie	62
Naïssage	62
Parc d'engraissement	64
De la naissance au marché	64
Caprins	65
Chèvres laitières	65
Chèvres de boucherie	66
Chèvres Angora	67
Équidés	67
Pension	67
Reproduction	68
Porcins	69
Races porcines	69
Exploitation de naissage	69
Reproduction	69
Gestation	70
Naissage	70
Nutrition	70
Pouponnière	71
Croissance-finition	71
Production avicole	72
Petits élevages de volaille	73
Pondeuses	73
Oiseaux de chair	73
Élevage de volaille	75
Gros élevages de volaille	75
Ovins	76
Races d'ovins	77
Nutrition	79
Ovins laitiers	80
Production de laine	80
Races donnant des laines de spécialité	80
Production de veaux	80
Activités agricoles non traditionnelles	81
Cerfs et wapitis	83
Bisons	85
Léporidés	86
Aquaculture	89
Innocuité et traçabilité des aliments	91
Innocuité des aliments	91
Qu'est-ce qu'un PSAF?	91
Programmes de salubrité des aliments	92
Traçabilité	93
En quoi consiste la traçabilité dans le secteur agricole?	93
Système de traçabilité	93
Établissement d'un système de traçabilité	94



Commercialisation des produits agricoles	95
Vendre ce qu'on produit	96
Étude de marché	97
Vente directe	97
Commissions de commercialisation	98
Questions environnementales et sociales	99
Plans agroenvironnementaux	99
Aliments produits en Ontario – Ontario, terre nourricière	99
Symbole du programme Ontario, terre nourricière	99
Termes définis en Ontario pour la commercialisation des produits alimentaires	100
Agriculture écologique et biologique	101
Fiscalité	102
Programme d'inscription des entreprises agricoles et	
Programme d'imposition foncière des biens-fonds agricoles	103
Programme d'inscription des entreprises agricoles	103
Programme d'imposition foncière des biens-fonds agricoles	103
Programme d'encouragement fiscal pour les forêts aménagées	104
Programme d'encouragement fiscal pour les terres protégées	104
Impôt sur le revenu	104
Impôt sur les gains en capital	105
Taxe de vente harmonisée	105
Droits de cession immobilière	106

4. Glossaire des termes agricoles courants 107

5. Références bibliographiques et ressources 113

Liste des figures

Figure 1. Distribution des unités thermiques de croissance (UTC-M1) en Ontario	38
Figure 2. Zones de rusticité en Ontario	50

Liste des tableaux

Tableau 1. Formulaire de budget partiel	24
Tableau 2. Planification des besoins en main-d'œuvre	26
Tableau 3. Heures de travail estimatives pour certaines grandes cultures	27
Tableau 4. Nombre d'animaux par équivalent temps plein (ETP)	27
Tableau 5. Comparaison des avantages et des inconvénients des structures d'entreprise	35
Tableau 6. Mauvaises herbes nuisibles	43
Tableau 7. Grandes cultures courantes	47
Tableau 8. Cultures maraîchères courantes	51
Tableau 9. Durée des chaleurs et de la gestation chez les animaux de ferme	57
Tableau 10. Caractères importants pour les races maternelles et le mâle terminal chez les moutons	78
Tableau 11. Races de moutons et leur utilisation dans les systèmes de production de l'Ontario	78
Tableau 12. Élevages et cultures non traditionnels	83
Tableau 13. Autres activités non traditionnelles	83
Tableau 14. Poids vifs	85
Tableau 15. Calendrier de réaccouplement des lapines	88

Introduction

Démarrer une entreprise soulève l'enthousiasme et encore plus quand il s'agit d'une entreprise agricole. Tout commence par un projet et bien malin qui saurait dire quel avenir ce projet connaîtra. Devant cette incertitude, la planification est la clé pour gérer les risques et tabler sur les réussites.

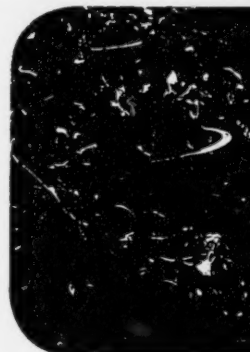
Pour le novice, l'exercice peut être décourageant, d'où l'utilité des ressources, dont la présente publication, élaborées par le ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales de l'Ontario (MAAARO). *Établir une entreprise agricole en Ontario* se divise en trois sections.

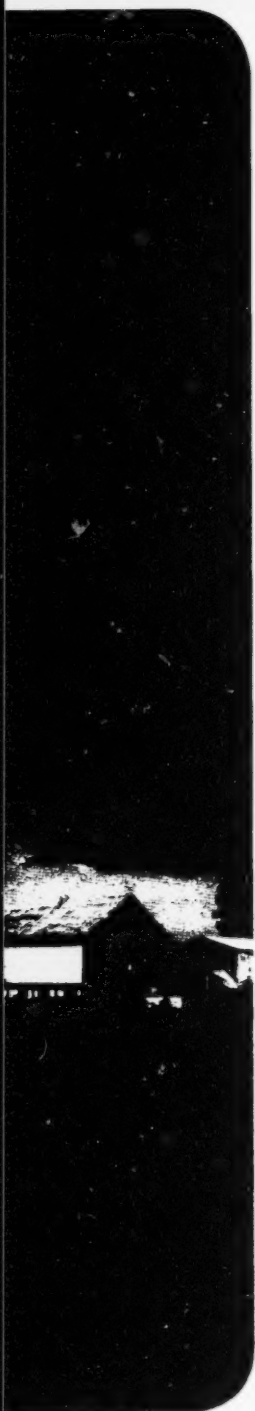
La section 1, **Établir une entreprise agricole : Par où commencer?**, présente de l'information générale et les points à considérer dans la décision de démarrer ou non une entreprise agricole. Si la décision est déjà prise, cette section fournit d'autres éléments de réflexion pour renforcer la décision.

La section 2, **Quoi faire une fois la décision prise?**, donne un aperçu des éléments à prendre en considération avant d'investir dans un bien-fonds et décortique la planification d'entreprise, une façon d'augmenter ses chances de réussite.

La section 3, **Démarrer une entreprise 101**, est un panorama des pratiques agricoles courantes et de tout ce qu'il faut savoir sur l'exploitation d'une entreprise agricole. Nous invitons le lecteur à prendre connaissance de toutes les rubriques même si certaines lui semblent sans rapport avec son projet, car elles fournissent une bonne perspective du secteur de l'agriculture en Ontario et peuvent même lui suggérer des idées pour l'avenir.

Ce guide s'adresse de la même façon à celles et à ceux qui veulent prendre la relève de l'entreprise familiale, viennent d'obtenir un diplôme universitaire, viennent s'installer au Canada ou réorientent leur carrière. Les différentes sections du guide exposent l'information clé. Les références bibliographiques et les liens menant aux sites Web à consulter sont fournis à la fin du document, afin d'en faciliter la consultation.





1. Établir une entreprise agricole : Par où commencer?

Posséder une ferme en Ontario procure de multiples avantages aux personnes qui recherchent un mode de vie différent ou une occasion de se lancer en affaires. L'agriculture peut être une première carrière, une deuxième carrière, un loisir ou une activité pour la retraite. On peut avoir grandi sur une terre ou avoir étudié l'agriculture. Quels que soient ses antécédents ou son degré d'expérience, il y a bien des points à considérer avant de démarrer une entreprise agricole.

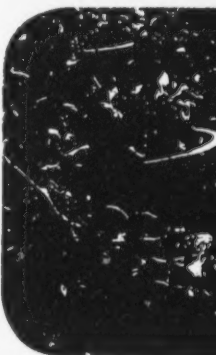
L'agriculture comporte son lot de défis et de gratifications. Les considérations liées au mode de vie (possibilité de travailler en plein air, d'être son propre patron et d'élever sa famille sur une terre) sont souvent les motivations les plus fortes pour qui choisit de vivre et de travailler sur une ferme. L'exploitation d'une entreprise agricole comporte de nombreux défis. En plus des risques inhérents au démarrage de toute entreprise, l'exploitant agricole doit composer avec les caprices du climat, les attaques des ravageurs, les maladies, la nécessité d'engager des capitaux importants et les exigences de certains marchés.

La vie à la campagne elle-même a ses contraintes. Pour ceux et celles qui arrivent au Canada, le temps à consacrer aux déplacements, l'isolement social et l'éloignement par rapport aux commodités de la ville sont des réalités auxquelles il faut s'adapter. Le fait que les maisons soient plus distancées les unes des autres et que la densité de population soit plus faible dans les zones rurales entraîne une augmentation par ménage du coût des services publics, comme le raccordement aux réseaux d'électricité et de gaz, l'entretien des routes, les services de police et de protection contre les incendies, sans compter que l'approvisionnement en eau et l'élimination des eaux usées incombent habituellement au propriétaire.

Malgré les obstacles, bien des gens aspirent à se bâtir un avenir en agriculture et à y trouver leur gagne-pain. Une ferme ou une terre en Ontario peut être à l'image de ce que ses propriétaires recherchent, c.-à-d., tantôt d'abord et avant tout un mode de vie qui permet de couvrir une partie des dépenses familiales, tantôt une entreprise commerciale sérieuse qui procure un bénéfice intéressant et un rendement satisfaisant sur l'investissement. Souvent, les néophytes portent un regard neuf et innovateur sur l'agriculture et saisissent des occasions d'occuper des marchés à créneaux et d'offrir des produits à valeur ajoutée qui feront croître leur entreprise.

Sur la plupart des fermes, la famille au complet participe aux activités de l'exploitation. Souvent, les enfants commencent tôt à prendre part aux corvées. Il n'est pas rare qu'ils se chargent eux-mêmes de certaines activités commerciales, comme cultiver des légumes pour la vente directe ou élever des porcs ou des veaux. Les organismes voués à la jeunesse en milieu rural comme le Club 4-H et les Junior Farmers contribuent à la constitution de réseaux et à la promotion des aptitudes au leadership. L'exploitation agricole combine les éléments d'une entreprise commerciale et un mode de vie. Agriculteurs et autres résidents des milieux ruraux n'attribuent pas tous la même importance à chacune de ces facettes. C'est une question de choix.

Les nouveaux agriculteurs, notamment les jeunes, les nouveaux arrivants et les personnes qui amorcent une deuxième carrière, proviennent de plus en plus de secteurs autres que l'agriculture ou que les secteurs traditionnels. Chacun apporte sa propre façon de faire, qui reflète ses valeurs, ses compétences et ses intérêts personnels. Certains s'adonnent dès le



départ à l'agriculture à plein temps. D'autres y vont plus progressivement, tandis que d'autres encore en font une activité qu'ils entendent pratiquer à temps partiel. Certains pratiquent l'agriculture en solo, d'autres avec des associés ou des membres de la famille. Certains le font à petite échelle, d'autres, à grande échelle.

Alors en quoi une entreprise agricole diffère-t-elle d'une entreprise en milieu urbain? D'abord, sur une ferme, on vit et on travaille au même endroit. L'élimination des déplacements quotidiens constitue un avantage pratique. Par contre, si l'entreprise fait faillite, l'agriculteur perd aussi sa maison, d'où la nécessité absolue de se doter d'un bon plan d'entreprise avant de faire le grand saut.

Pratiquer l'agriculture en Ontario

Le paysage rural de l'Ontario a énormément changé depuis cent ans. Dans les années 1930, les personnes qui vivaient sur une ferme représentaient environ 23 % de la population de l'Ontario. En 2006, ce pourcentage n'était plus que de 1,5 % et la plupart des familles d'agriculteurs dépendaient de revenus gagnés à l'extérieur de la ferme. Dans l'intervalle, la productivité des fermes s'est accrue considérablement et les fermes ont grossi. Selon les données du Recensement de l'agriculture de 2006, la superficie moyenne d'une ferme en Ontario est supérieure à 93 ha (230 acres).

Bien des fermes constituent une activité de loisir ou sont exploitées à mi-temps. En 2006, environ un quart de toutes les fermes dégageaient des produits d'exploitation inférieurs à 10 000 \$. La même année, 17,5 % des exploitations agricoles affichaient des produits d'exploitation de plus de 250 000 \$, comme quoi l'envergure des exploitations est très variable.

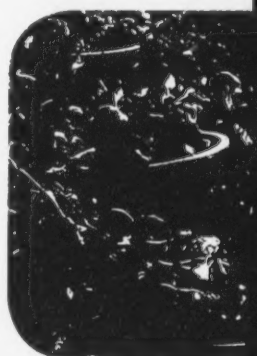
On trouve en Ontario une bonne partie des meilleures terres agricoles du Canada et des zones climatiques parmi les plus favorables à la production agricole. La population relativement dense des zones rurales de l'Ontario assure un accès facile aux concessionnaires de matériel agricole, aux fournisseurs et aux autres services, bien qu'il puisse y avoir de grandes disparités régionales à ce chapitre. La présence en Ontario de gros centres urbains, diversifiés et en croissance offre d'excellents débouchés aux agriculteurs. Cependant, l'étalement urbain et la pression exercée par l'aménagement en territoire agricole ne cessent de faire augmenter le coût des terres situées à proximité des villes, qui deviennent ainsi hors de portée de la plupart des nouveaux agriculteurs. Les hivers ontariens sont en général rigoureux et nécessitent une adaptation de la part des nouveaux arrivants, qui doivent composer avec les contraintes liées aux saisons et au fait de vivre à la campagne durant l'hiver.

Une réglementation abondante régit l'agriculture en Ontario. Pour connaître les règlements applicables notamment à l'épandage et au stockage du fumier, à l'étiquetage des produits ainsi qu'au transport et à l'abattage des animaux, communiquer avec le Centre d'information agricole du MAAARO et l'Agence canadienne d'inspection des aliments. Pour connaître les règlements applicables à la manipulation des aliments, par exemple, s'adresser à un bureau de santé publique local. Des règlements s'appliquent aussi à la production de certaines denrées, dont le lait, la volaille et les œufs, qui sont régies par des commissions de commercialisation et pour lesquelles on doit acheter un contingent (quantité maximale du produit qu'on a le droit de produire et de commercialiser).

Auto-évaluation de l'aspirant agriculteur

L'exploitation d'une entreprise agricole ne convient pas à tout le monde, mais il y a plusieurs façons de toucher à l'agriculture : on peut acheter une terre pour ses loisirs ou pour le plaisir de vivre à la campagne (sans avoir l'intention d'en tirer un profit); on peut travailler sur une ferme comme travailleur agricole ou comme bénévole; on peut aussi exercer un métier connexe à l'agriculture. Démarrer une entreprise agricole est un engagement lourd de conséquences sur les plans financier et affectif qui mérite mûre réflexion. Il s'agit de réfléchir à ses motivations et au niveau de connaissances et de compétences qu'on possède. Avant d'aller plus loin, il est bon de se poser les questions suivantes :

- Quelles sont les principales raisons pour lesquelles on veut posséder et/ou exploiter une entreprise agricole en Ontario? Si la réponse est la qualité de vie, on doit bien comprendre l'enjeu. Ce point est souvent une grande motivation pour les personnes qui veulent travailler à leur propre compte. Mais trouver l'équilibre entre rechercher une qualité de vie et gagner son pain en exploitant une entreprise depuis son domicile n'est jamais facile. On doit prendre le temps de méditer sur ce qui constitue pour soi une qualité de vie souhaitable.
 - Quel aspect de l'agriculture nous passionne le plus?
 - Est-ce qu'on aime travailler en équipe ou préfère-t-on travailler seul?
 - À quel point veut-on se réserver du temps pour la vie familiale?
 - Combien d'heures par semaine est-on prêt à consacrer au travail?
 - Est-ce vraiment là le genre de vie qu'on souhaite?
 - Voit-on avec réalisme les défis et les exigences que la vie d'agriculteur comporte?
 - Le projet est-il accepté de la famille et/ou des amis et pourra-t-on compter sur l'appui de ces derniers?
- Dispose-t-on des ressources financières (c.-à-d., versement initial et capital de départ) pour démarrer l'entreprise? Combien est-on prêt à investir dans l'entreprise?
- Possède-t-on les aptitudes personnelles et les compétences en affaires nécessaires pour vaincre les obstacles et tirer son épingle du jeu en agriculture? Sinon, est-on prêt à aller chercher les conseils et les compétences nécessaires? Les exploitants agricoles ont bien des chapeaux à porter. En plus de travailler à l'exploitation, ils doivent comprendre et prendre en charge la planification d'entreprise, la commercialisation et la gestion de la main-d'œuvre, du matériel et de l'infrastructure. Il est donc important de s'assurer de bien comprendre et de posséder toutes les compétences et connaissances nécessaires pour mener l'entreprise sur la voie du succès. Chaque nouvel agriculteur possède un bagage unique d'expériences de vie, de connaissances et d'antécédents professionnels. Se poser les questions suivantes :
 - Qu'apporterait-on à l'entreprise en termes de connaissances et de compétences?
 - Quelles seraient les connaissances et les compétences que l'on devrait acquérir pour démarrer l'entreprise? Comment va-t-on les acquérir?
 - Dans quels domaines pourrait-on faire appel à quelqu'un plutôt qu'acquérir les compétences soi-même?
 - A-t-on parlé du projet d'entreprise ou du plan envisagé avec un conseiller et a-t-on pris en considération les conseils obtenus?



- A-t-on une personnalité compatible avec le mode de vie qu'impose l'agriculture et qui oblige souvent à attendre plusieurs années avant de toucher un rendement sur son investissement?
- Est-on prêt à réduire, au besoin, son train de vie pour démarrer l'entreprise?
- Réussira-t-on à s'adapter au caractère saisonnier du travail?
- L'étape de la vie où l'on se trouve et la conjoncture sont-ils propices au démarrage de l'entreprise?

Tout au long de cette analyse de sa situation et de ses dispositions pour ce genre de vie, on doit se montrer ouvert et tenir compte des remarques et des impressions qui nous sont adressées. Si l'on se demande encore si l'agriculture est faite pour nous, on peut commencer par acquérir les compétences nécessaires ou par élaborer un plan d'entreprise détaillé. On peut aussi acquérir de l'expérience en agriculture sans engager sa responsabilité dans sa propre entreprise. Bien des exploitations embauchent des stagiaires ou des apprentis et les aident à parfaire leurs compétences. Même s'il est parfois difficile d'intégrer le travail sur une ferme à l'horaire de travail imposé par un autre emploi ou à la vie familiale, les producteurs d'expérience recommandent de le faire, car il s'agit selon eux du meilleur moyen d'apprendre, de s'éviter des années d'erreurs et de voir si l'on est vraiment fait pour l'agriculture. Des organismes de l'industrie offrent également certains outils et certains cours utiles au processus de prise de décisions (voir sous Nouveaux agriculteurs ou nouveaux venus, dans la section consacrée aux ressources). Les démarches proposées aident à se sentir plus en confiance par rapport à la décision que l'on prend.

2. Quoi faire une fois la décision prise?

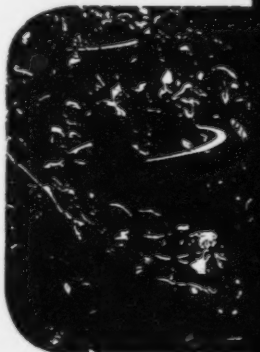
Une fois prise la décision de se lancer en agriculture, vient l'étape de la planification. Se poser les questions suivantes :

- Que veut-on produire?
- Où se fera cette production?
- De quoi a-t-on besoin pour démarrer l'entreprise?
- Sur quels marchés peut-on écouler les produits et comment y a-t-on accès?
- Que doit-on savoir pour réussir dans ce type d'exploitation?
- Qu'attend-on en termes de bénéfice et de mode de vie de cette entreprise agricole? Ces attentes sont-elles réalistes?
- L'entreprise sera-t-elle concurrentielle? En quoi l'entreprise se distinguera-t-elle de la concurrence (qualité, service, produits uniques, etc.)?

Chacune de ces questions en soulève plusieurs autres. Il s'agit de faire ses recherches et de prendre le temps de se renseigner et de réfléchir à ce que sera l'entreprise. L'un des meilleurs moyens d'apprendre est de le faire auprès de producteurs aguerris. Rechercher l'éclairage de consultants et de mentors et établir des liens précieux avec des membres du monde agricole. Les ressources humaines sont très importantes au moment d'élaborer une vision de l'exploitation. Recourir à un bon éventail d'outils d'apprentissage. Réseauter avec d'autres nouveaux agriculteurs, chercher les occasions de mentorat de longue durée, lire, participer à des ateliers, suivre des cours et communiquer avec les regroupements de producteurs pertinents. Si possible, occuper un emploi de travailleur de ferme. Tôt ou tard, toute cette recherche et cet apprentissage déboucheront sur des réponses. Garder l'esprit ouvert quant au type d'activité agricole à entreprendre. Par-dessus tout, parler avec ses proches, ses amis et toutes les personnes touchées par le changement, des répercussions que le projet aura sur le mode de vie de chacun.

Points à considérer avant d'acheter une terre

Acheter une ferme n'est pas la seule façon de démarrer une entreprise. L'achat représente un investissement considérable qui nécessite un engagement à long terme et un versement initial substantiel. Parmi les solutions de rechange, il y a la possibilité de louer la terre ou de s'entendre avec une personne qui possède une terre et éventuellement d'autres ressources. La location de terres est très courante en Ontario; en 2006, le tiers des terres agricoles étaient louées. Les agriculteurs qui souhaitent réduire leurs activités et ceux qui se retirent de la vie active peuvent avoir envie d'élaborer un plan de relève avec une personne prête à reprendre graduellement le flambeau. Il arrive aussi que des organismes ou des institutions souhaitent voir leurs terres exploitées ou souhaitent soutenir un nouveau producteur.



Principaux points à considérer dans le choix d'un emplacement

Voici des points importants à considérer relativement à l'emplacement et aux caractéristiques de la terre ou de la ferme qu'on envisage d'acheter :

- À quoi servira le bien-fonds?
- Le type de sol convient-il aux cultures envisagées? Certaines cultures sont plus tolérantes aux sols lourds et humides. Certaines cultures ne poussent bien que dans les zones les plus douces de l'Ontario.
- Y a-t-il un approvisionnement en eau suffisant?
- Si la ferme doit pratiquer la vente directe, est-elle suffisamment proche de son marché cible? Certaines activités commerciales, comme l'autocueillette de fruits et de légumes, conviennent davantage à des emplacements situés près des centres urbains ou le long de routes fréquentées.
- Quels changements le déménagement à la campagne apportera-t-il au niveau du mode de vie et du coût de la vie?
- Quels avantages tirera-t-on de la vie en milieu rural?

Des facteurs comme les distances à parcourir au quotidien, la qualité des routes, les services d'incendie, d'ambulance et de police ainsi que la fiscalité font que la nouvelle vie en milieu rural en Ontario sera différente. Bien analyser toutes les caractéristiques de la nouvelle collectivité avant d'acheter.

Comme pour toute entreprise, les réponses aux questions qui précèdent détermineront le type de bien-fonds à acheter et son emplacement. Se rappeler qu'acheter une terre n'est qu'une possibilité parmi d'autres et que certains organismes du secteur agricole offrent de l'assistance dans l'étude des solutions de rechange (voir sous Nouveaux agriculteurs ou nouveaux venus, dans la section consacrée aux ressources).

Autres points importants à considérer

Les différentes rubriques qui suivent font ressortir les autres points à considérer avant d'acheter une terre pour y exploiter une entreprise agricole. Ces points ont trait à l'eau, à l'élimination des eaux usées et des déchets, aux terrains boisés, aux sols et au climat.

Eau

En Ontario, la plupart des personnes qui vivent en milieu rural ont un puits comme source d'eau potable. Les puits permettent de pomper proprement et en toute sécurité l'eau de la nappe phréatique. Cette nappe d'eau souterraine est réalimentée par les précipitations qui s'y infiltrent. La surface recevant ces précipitations et servant à réalimenter le puits constitue l'aire d'alimentation du puits.

Approvisionnement en eau et qualité de l'eau

De l'eau propre en abondance est indispensable au succès de la ferme et à la santé de la famille qui y habite. On ne doit pas présumer de la qualité de l'eau potable. Pour ne pas risquer d'être contaminé, un puits doit être situé en amont de toute source de contamination potentielle (p. ex., bâtiment abritant des animaux, structure de stockage du fumier) en plus de devoir être bien construit et bien entretenu. On doit faire analyser l'eau potable trois fois par année pour s'assurer de l'absence de contaminants bactériens, et une fois par année pour le dosage des autres paramètres (comme la teneur de l'eau en nitrates). Le Service de santé publique local offre parfois ce service ainsi que des consultations et des brochures sur la qualité de l'eau.

On trouve deux principaux types de puits : le puits de surface et le puits profond. Un puits de surface mesure habituellement environ 1 m (3–4 pi) de diamètre et 5–10 m (16–33 pi) de profondeur. Un puits profond peut être formé d'un tubage de 15 ou 23 cm (6 ou 9 po) enfoui jusqu'à 15–70 m (50–230 pi) ou plus dans le sol. Si un nouveau puits est nécessaire, le type de puits qu'on creuse ou qu'on fore à la tarière ou à la sondeuse dépend de la disponibilité et du type de l'eau souterraine dans la région. Un saut chez quelques voisins ou une conversation avec certains foreurs de puits de la région donne une bonne idée des choix qui s'offrent.

Pour chaque puits qu'ils forent, les foreurs de puits doivent déposer auprès du ministère de l'Environnement de l'Ontario un dossier d'information qui précise la profondeur du puits, la grosseur du tubage et le débit. Toutes les municipalités de l'Ontario ont accès à cette information.

Dispositions législatives concernant le drainage et l'eau

Les propriétaires fonciers de l'Ontario ont certains droits et certaines responsabilités en ce qui touche à l'utilisation de l'eau, et en particulier en ce qui a trait à la gestion des eaux souterraines et des eaux de surface (p. ex., ruisseaux, rivières).

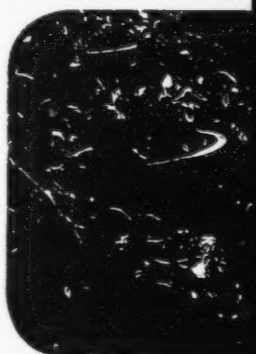
Le drainage souterrain des terres agricoles procure un certain nombre d'avantages aux agriculteurs; il améliore la capacité du sol à respirer et à se réchauffer, offrant ainsi des conditions optimales pour la germination de la semence et la croissance des cultures. Le drainage souterrain améliore la structure du sol en favorisant la croissance des racines, de sorte qu'une plus grande proportion de pluie peut s'infiltrer dans le sol et être accessible aux plantes en croissance.

Une terre agricole bien drainée est plus résistante à la compaction par la machinerie et le bétail qu'un sol mouillé. Elle est aussi moins vulnérable à l'érosion causée par le ruissellement à la surface du sol. Le drainage permet de devancer les semis, accélère la germination et favorise une croissance uniforme. Les plants produisent davantage et sont moins sensibles aux maladies dans des sols bénéficiant d'un système de drainage souterrain que dans des sols compactés, froids et humides.

Les avantages économiques du drainage souterrain varient selon la capacité du sol à retenir l'eau, la valeur de la culture et le potentiel de production de la terre. Des données recueillies en Ontario et en Ohio montrent que le drainage souterrain peut améliorer les rendements des céréales de 15 à 115 %. Dans certaines cultures de grande valeur comme celle de la tomate ou des légumes orientaux, cet avantage économique peut représenter des milliers de dollars par année.

La *Loi sur le drainage* autorise les propriétaires fonciers dont les terres se situent dans un même bassin hydrographique à établir un réseau de drainage municipal pour emporter les surplus d'eau dont ils ne veulent pas. Ces réseaux peuvent comprendre des fossés ouverts, des postes de pompage, des digues et/ou des tuyaux de drainage souterrains. L'installation de tels tuyaux de drainage est approuvée à la majorité des voix exprimées par les propriétaires touchés, et payée au moyen d'un prélèvement sur le compte de taxes municipales.

En vertu de la *Loi sur le drainage*, les agriculteurs peuvent emprunter de l'argent de la municipalité à des taux d'intérêt réduits pour installer des tuyaux de drainage permettant d'évacuer les eaux d'une terre vers un drain municipal. Encore une fois, le remboursement de ce prêt se fait par prélèvements sur le compte de taxes. Avant d'acheter une ferme, il est conseillé de vérifier auprès de l'hôtel de ville si des prélèvements sont faits sur le compte de



taxes à l'égard de la propriété ou s'il existe une débenture en circulation en vertu de la *Loi sur le drainage au moyen de tuyaux* ou de la *Loi sur le drainage*. On peut aussi se procurer auprès de la municipalité un plan montrant l'emplacement des tuyaux de drainage.

L'eau peut être évacuée vers un cours d'eau naturel longeant les terres, pourvu que le cours d'eau ait une capacité suffisante pour faire face à cet accroissement du débit. Les propriétaires fonciers peuvent aussi recevoir l'eau dans un cours d'eau naturel situé sur leurs terres si eux-mêmes ou les propriétaires précédents avaient l'habitude de le faire. On peut aussi prélever l'eau d'un cours d'eau naturel à différentes fins agricoles, notamment pour irriguer, remplir un étang, pratiquer l'aquaculture, pourvu qu'on ne puise pas plus de 50 000 l. d'eau par jour. Au delà de cette consommation, on doit lever annuellement un permis de prélèvement d'eau auprès du ministère de l'Environnement de l'Ontario.

Si l'on retire de l'eau d'un cours d'eau naturel, il faut s'assurer de laisser une quantité d'eau raisonnable s'écouler en aval. Un propriétaire foncier qui interrompt un cours d'eau naturel par l'aménagement d'une digue ou l'installation d'un ponceau, par exemple, ou qui prélève trop d'eau s'expose à un recours en dommages-intérêts.

Étang

Un étang peut servir à de multiples fins. Il peut servir de source d'eau pour le bétail ou l'irrigation et d'habitat pour la faune sauvage. On doit décider de ces utilisations avant d'aménager l'étang afin que l'emplacement, la forme, la profondeur et la dimension de l'étang soient compatibles avec l'usage qu'on veut en faire. La source d'eau et le type de sol influencent également la conception et l'emplacement de l'étang.

Les propriétaires d'étang doivent posséder tous les permis nécessaires avant d'entreprendre les aménagements. Le fait d'obtenir l'autorisation d'un organisme ne constitue en rien une garantie que l'on obtiendra une autorisation d'un autre organisme. Il incombe aux propriétaires de communiquer avec l'office de protection de la nature dont relève le bassin hydrographique visé pour se faire conseiller et guider sur les différents aspects des étangs de ferme et sur les permis exigés.

Élimination des eaux usées et des déchets

Élimination des eaux usées domestiques

En milieu rural, presque toutes les habitations sont dotées d'une installation septique pour le traitement des eaux usées domestiques. Le plus souvent, en Ontario, celle-ci comprend deux éléments : une fosse septique et un champ d'épuration.

L'installation doit être inspectée tous les trois ans et la fosse, vidangée au besoin. On confie ce travail à un entrepreneur agréé, étant donné que le mode et le lieu d'élimination des eaux usées doivent faire l'objet d'une autorisation.

Des entrepreneurs agréés mettent en place et entretiennent les installations septiques. Il faut se procurer un certificat d'approbation avant de construire, de mettre en place ou de modifier de quelque manière que ce soit une installation septique. Communiquer avec la municipalité pour de l'information sur les autorisations à obtenir.

Eaux usées

Une partie de la planification doit porter sur le traitement des eaux usées produites par l'exploitation, qu'il s'agisse d'une exploitation laitière, d'une exploitation serricole ou autre. Les eaux usées doivent être traitées d'une manière qui ne soit pas préjudiciable à l'environnement. Des dispositions précises visant le stockage, la manutention, le traitement et l'élimination des eaux usées sont prévues par la *Loi sur les ressources en eau de l'Ontario* et la *Loi de 2002 sur la gestion des éléments nutritifs*.

Élimination des déchets

L'enlèvement des ordures ménagères n'est pas un service offert dans toutes les collectivités rurales. Si les déchets ne peuvent être compostés, réutilisés ou recyclés, on doit les apporter à la station de transfert locale. Quant aux matières dangereuses, telles que médicaments périmés, produits vétérinaires, peintures, nettoyeurs, lubrifiants et leurs contenants, vieille huile à moteur, isolants, bois traité sous pression et piles, on doit les apporter à un centre de recyclage ou à un site désigné d'élimination des déchets dangereux.

Terrains boisés

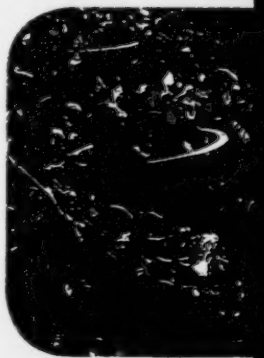
Les terrains boisés sont une partie importante du paysage agricole. Ils procurent à leurs propriétaires des avantages sur les plans environnemental, social et économique. Une forêt bien gérée peut même constituer une source d'enrichissement importante pour la ferme. Les arbres, comme tous les autres végétaux, poussent, parviennent à maturité, sont sensibles à la maladie et meurent. Un programme bien planifié de récolte des arbres à maturité garde la forêt jeune, saine et productive, et procure revenus et plaisir au propriétaire.

Gestion de terrains boisés

Même si les produits de la forêt traditionnels comme les billes de sciage, le bois de chauffage et le sirop d'érable demeurent d'importantes sources de revenus pour bien des propriétaires de terrains boisés, on peut aussi tirer de la forêt des revenus provenant de services et de produits de spécialité. On peut ainsi tirer parti des crêneaux que représentent le bois de tilleul d'Amérique utilisé pour la sculpture, le bois de frêne noir utilisé pour la vannerie et les aliments comme les crosses de fougère, l'ail des bois et les champignons sauvages. La forêt peut aussi être un habitat pour des plantes nutraceutiques et médicinales. Percevoir des frais des personnes qui utilisent la terre pour chasser, pêcher, faire de la randonnée ou de la motoneige, ou qui empruntent autrement les sentiers est un autre moyen de rentabiliser les terres forestières. Il faut savoir toutefois que ces activités peuvent aussi nuire à la croissance des arbres et à l'habitat faunique.

De nos jours, le propriétaire d'un terrain boisé doit connaître la réglementation fiscale, les droits de propriété et les principes de gestion de l'écosystème. En vertu du Programme d'encouragement fiscal pour les forêts aménagées (PEFFA), les boisés de ferme admissibles, d'une superficie d'au moins 4 hectares (10 acres), sont imposés au taux de 25 % du taux d'imposition résidentiel – soit le même taux d'imposition que les terres agricoles. Il faut au préalable qu'un approbateur de plan de forêt aménagée approuve le boisé de ferme. La demande d'adhésion au Programme se fait auprès de la Ontario Woodlot Association ou de l'Association forestière de l'Ontario.

Consulter un comptable agréé, un avocat ou un fonctionnaire municipal au sujet de la réglementation fiscale et des implications juridiques d'un changement de vocation de la terre et de son utilisation à d'autres fins qu'à des fins agricoles.



Le fait de permettre au bétail de pâturer un boisé détruit l'écosystème en endommageant l'écorce des arbres, en empêchant les plantules de se développer et en compactant le sol du boisé. Comme un boisé sain produit très peu de graminées productives, le fait de laisser les bêtes pâturer le boisé est très peu profitable pour le propriétaire du bétail.

Un boisé sain est un écosystème sain qui procure un habitat à tout un éventail d'espèces végétales et animales forestières. Les boisés qui offrent les meilleurs habitats pour la faune contiennent un mélange d'espèces et des arbres de tous âges et de toutes tailles.

Gestion d'un boisé

De bonnes pratiques forestières procurent un meilleur habitat faunique, des activités récréatives, un beau paysage, un brise-vent, une meilleure qualité d'eau et des produits de la forêt commercialisables.

Pratiquer la gestion de la forêt et récolter les produits de la forêt sont des tâches spécialisées. Il est donc important de se faire conseiller par un professionnel lorsque vient le temps d'évaluer et de gérer un boisé existant. Afin de tirer le meilleur parti possible d'un boisé productif, il est également important de comprendre les principes de gestion forestière. Demander conseil à un forestier professionnel inscrit, à un technicien en ressources naturelles d'expérience ou à un producteur aguerri avant de planter des arbres, de procéder à des opérations d'entretien d'un boisé ou d'en récolter le bois.

Certaines municipalités ont adopté des règlements de conservation des arbres qui restreignent et réglementent la coupe des arbres. Administrer les ventes de bois de sciage avec l'aide d'un spécialiste de la foresterie reconnu ou d'un technicien en foresterie travaillant comme représentant du propriétaire du boisé. On ne devrait vendre que les arbres identifiés par ces spécialistes. Le consultant établit un contrat de vente qui protège le propriétaire foncier et la terre contre les pratiques de récolte du bois éhontées ou nuisibles.

On trouve souvent sur les fermes des espaces difficiles à travailler qu'on doit cesser de cultiver. Il peut s'agir de terrains en pente, mal drainés, sujets à la sécheresse ou simplement difficiles à cultiver en raison de leurs dimensions ou de leur forme, mais qui peuvent néanmoins être plantés d'arbres. On peut planter des conifères ou des feuillus et obtenir de bons résultats, même si certaines espèces sont plus tolérantes à des conditions extrêmes.

Pour établir un peuplement forestier productif, il est très important de comprendre la relation entre les espèces d'arbres, le climat, le type de sol et la tolérance à l'eau. La plupart des offices de conservation de la nature et des consultants privés offrent des conseils destinés à faciliter un éventuel programme de reforestation.

La région forestière carolinienne s'étend à l'Ontario, où elle couvre une superficie qui forme un croissant le long de la rive nord du lac Érié et la partie sud du lac Huron, de Niagara à Goderich. Cette région abrite de nombreuses espèces d'arbres à noix, tels que noyer cendré, noyer noir, caryer et autres espèces à noix comestibles comme le hêtre à grandes feuilles, le noyer du Japon à fruits cordiformes et le caryer à noix douce. Ces noix sauvages sont une source de nourriture importante pour la faune et certaines peuvent aussi être vendues pour la consommation humaine.

Agroforesterie

L'agroforesterie combine agriculture ou horticulture et pratiques forestières, dans le but de produire des aliments, du fourrage, du bois de sciage et d'autres produits commercialisables tirés de la terre. Le ceinturage d'une terre par la plantation d'arbres produisant du bois de sciage constitue une forme nouvelle et fascinante de l'agroforesterie. Cette pratique, mise au point par des agriculteurs de Nouvelle-Zélande, consiste à installer des brise-vent sur le pourtour des champs, afin de réduire les dommages causés par le vent. Ces ceintures d'arbres renferment une combinaison d'essences de résineux et d'essences de feuillus. On augmente la valeur de la plantation en élaguant les troncs pendant la croissance de façon à produire du bois de sciage exempt de nœuds. Au fur et à mesure que l'arbre grandit, on élague certaines branches avant qu'elles n'atteignent 2,54 cm (1 po) de diamètre. La présence de cette ceinture d'arbres ne gêne aucunement la culture traditionnelle des champs. On obtient même des rendements accrus grâce à la réduction des pertes de sol, résultat de la maîtrise de l'érosion éolienne.

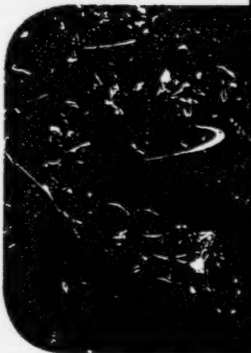
Dans une autre application, on plante serrés des feuillus entremêlés de conifères. Les conifères offrent une protection aux essences à feuilles caduques. On élague les branches des deux types d'arbres afin d'obtenir du bois de sciage de meilleure qualité. Une fois parvenus à maturité, les conifères sont récoltés, ce qui laisse tout l'espace voulu pour permettre aux essences de feuillus à croissance plus lente de prendre de l'expansion et de fournir à maturité du bois de sciage de grande valeur. Suivant ce mode d'exploitation, les arbres sont « cultivés » de façon à donner un produit commercialisable. Ce mode d'exploitation diffère de la reforestation en ce sens que les espèces sont planifiées et gérées de la même façon qu'une culture agricole vivace.

Voici certains des avantages de l'agroforesterie : diversification du paysage et des sources de revenus, protection de l'environnement, amélioration de l'habitat faunique et utilisation économique et durable de la terre agricole. On peut améliorer la qualité de l'eau et réduire les teneurs en nitrates des eaux souterraines par l'utilisation de ceintures d'arbres, de brise-vent et de bandes tampons le long des cours d'eau, car ceux-ci absorbent les éléments nutritifs et freinent la course des eaux de ruissellement vers les cours d'eau. Les peuplements de feuillus peuvent améliorer la valeur d'une terre au fur et à mesure que les arbres grandissent, ce qui procure un rendement sur l'investissement après un certain nombre d'années.

Programme d'intendance environnementale des terres privées

Le Programme d'intendance environnementale des terres privées du ministère des Richesses naturelles met l'accent sur la création de partenariats communautaires qui influencent l'intendance environnementale des terres et la gestion des ressources par des intérêts privés.

Grâce à des Conseils d'intendance environnementale établis dans la collectivité, le Programme fait la promotion de l'usage responsable des terres au moyen d'ateliers et de séminaires sur la saine gestion des boisés. Bien des propriétaires fonciers, appuyés par des Conseils d'intendance environnementale et le ministère des Richesses naturelles, mettent sur pied des associations de propriétaires de terrains boisés qui forment leurs membres. On peut se renseigner sur les Conseils d'intendance environnementale auprès d'un bureau local du ministère des Richesses naturelles.



Exigences de sol et de climat

Un autre point important à considérer avant d'acheter une terre est le type de sol et le climat qu'on y trouve; ce sont là des facteurs de toute première importance qui déterminent si une culture pourra être pratiquée ou non.

Types de sol

Différents types de sol ont différentes caractéristiques qui influencent la croissance des cultures et le choix des pratiques de gestion du sol.

Les sols sableux ont une texture grossière et granuleuse et sont souvent qualifiés de « légers ». Ils sont faciles à travailler et peuvent être labourés plus tôt au printemps que les sols argileux ou loameux, mais les cultures qui y poussent souffrent davantage pendant les sécheresses. Étant donné le gros calibre des particules de sol, ces sols retiennent mieux l'air, de sorte que la matière organique s'oxyde et disparaît plus rapidement que dans des sols argileux, limoneux ou loameux.

Les sols argileux sont à texture fine et sont souvent qualifiés de « lourds ». Ces sols deviennent très collants lorsqu'ils sont mouillés. Pour ne pas endommager la structure du sol, le choix du moment des opérations culturales est très important dans les sols argileux. Si l'on travaille ces sols alors qu'ils sont détrempés à la profondeur de travail des outils aratoires ou si l'on y fait circuler de la machinerie quand ils sont mouillés, on risque de compacter ou d'étaler les particules de sol. La germination est lente et non uniforme et la croissance, retardée si le sol est compacté. Si des sols argileux pauvres en matière organique sont travaillés lorsqu'ils sont détrempés, il peut se former des mottes difficiles à briser. Les agriculteurs qui cultivent des sols argileux doivent, pour améliorer la productivité de ces sols, les enrichir de matière organique et installer des tuyaux de drainage.

Les sols loameux et limoneux (entre les sols sableux et les sols argileux) offrent habituellement les textures les plus faciles à gérer et se prêtent à la plus grande gamme de cultures de plein champ. Ils renferment une concentration moyenne d'argile et retiennent bien l'humidité et la matière organique. S'ils ne sont pas compactés, ces sols fournissent d'excellents lits de semence et constituent une bonne base pour une production végétale rentable.

Les sols organiques (terres noires) qu'on retrouve dans les terres basses, sont situés en des endroits où la nappe phréatique est élevée. Ils sont noirs et composés presque entièrement de matière végétale partiellement décomposée. Pour rendre ces sols productifs, il faut les drainer et les gérer de manière à préserver la matière organique.

Les érosions éolienne et hydrique et la perte de matière organique par oxydation sont les facteurs de risque les plus graves pour les sols organiques. En gardant le sol protégé par une culture de couverture de céréales de printemps ou de radis oléagineux et en permettant à la nappe phréatique de monter plus haut à la surface pendant les périodes de non-culture, on ralentit la détérioration de ces sols. La maîtrise du niveau de la nappe phréatique est réalisée par un réseau de drainage complexe. Lorsqu'elles font partie d'un champ plus grand, les terres noires sont plus vulnérables aux dommages par le gel et présentent des problèmes de ravageurs et de fertilité différents du reste du champ.

Les proportions de sable, de limon et d'argile dans un sol en déterminent la texture. Le « test du ver » permet de trouver les proportions relatives de sable et d'argile dans un sol minéral. On roule une petite boule de sol humide doucement entre les mains pour former un « ver »

comme on le ferait avec de la pâte à modeler. Plus le ver est long, plus la proportion d'argile est forte. Si le ver laisse des grains fins dans la main, il est probable que le sol renferme une bonne proportion de limon ou de sable fin. Les cartes de sol de l'Ontario, qu'on peut se procurer auprès de ServiceOntario, aident à déterminer le type de sol et la texture du sol qu'on retrouve sur la ferme.

La structure du sol est le résultat de l'arrangement des particules de sol et de la matière organique qui les retient ensemble. Si un sol a une bonne structure granuleuse, les particules de sol adhèrent de façon lâche les unes aux autres et se détachent en granules quand on presse le sol alors qu'il est humide. Cette structure retient bien l'humidité et forme un lit de semence fin et ferme qui ne nécessite qu'un minimum de travail du sol.

On peut obtenir une bonne structure de sol en utilisant différentes cultures dans une rotation planifiée, en laissant les résidus de culture à la surface ou en incorporant les résidus dans les premiers 7,6–10 cm (3–4 po) de la couche superficielle de sol. Le fait de laisser les résidus de culture à la surface du sol ou de planter une culture de couverture après la récolte, aide à protéger les terres contre l'érosion et la perte de matière organique. L'ajout de matière organique telle que fumier ou compost est également un bon moyen d'enrichir le sol de matière organique et d'améliorer la structure du sol.

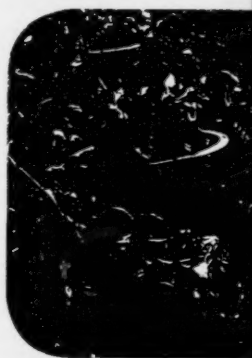
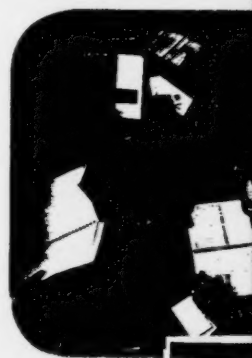
Exigences hydriques

La pluie ne constitue normalement pas un facteur qui limite le rendement en Ontario, bien que des précipitations suffisantes en juillet et en août contribuent certainement à l'obtention de rendements maximaux. Les exigences hydriques ne sont pas les mêmes pour toutes les cultures. Les cultures d'automne comme les céréales ou le canola, qu'on sème à la fin de l'été ou au début de l'automne et qui viennent à maturité au début de l'été, produisent le gros de leur croissance pendant les périodes où les précipitations sont assez fréquentes. La plupart des cultures vivaces (p. ex., les cultures fourragères) ont des racines profondes et tolèrent ainsi mieux le manque de pluie. Les cultures légumières de début de saison tirent parti des précipitations printanières. Les cultures parties plus tard sont plus vulnérables aux périodes sans pluie.

Les loams (voir sous « Types de sol ») et les sols riches en matière organique retiennent mieux l'humidité que les sols sableux ou graveleux légers et ont besoin de moins de pluie pendant la saison de croissance. Les sols sableux ou graveleux s'assèchent plus rapidement et atteignent des températures plus élevées. On ne pratique normalement pas l'irrigation dans les cultures de céréales et d'oléagineux, étant donné que les pertes attribuables à la sécheresse y sont normalement inférieures au coût de l'irrigation. L'irrigation se pratique davantage dans la culture des fruits et légumes.

Exigences de température

La meilleure assurance contre la sécheresse pour la plupart des cultures consiste à semer aussitôt que les conditions de sol et l'espèce cultivée le permettent et de favoriser une croissance rapide au début de la saison. Le principal risque que comporte cette pratique est le danger que le gel endommage les plantules. Les dates de semis recommandées pour les différentes espèces servent de guide, mais il faut aussi tenir compte des antécédents locaux quand vient le temps de choisir le moment où semer des cultures sensibles au gel. Utiliser un thermomètre de sol pour déterminer quand le lit de semence est propice à une germination rapide.



Le choix d'un cultivar de maïs, de soya et de haricot blanc repose sur le nombre d'unités thermiques qu'on trouve dans chacune des régions de l'Ontario. Des cultures comme les céréales et le canola viennent mieux à des températures de 15 à 24 °C, tandis que des cultures comme le maïs et le soya poussent plus rapidement à des températures de 20 à 32 °C. La publication 811F du MAAARO, *Guide agronomique des grandes cultures*, renferme des recommandations sur le choix des cultivars et les pratiques culturales pour toutes les grandes cultures normalement produites en Ontario. Pour savoir comment commander cette publication, voir le site du MAAARO ou la section *Références bibliographiques et ressources*.

Structures et bâtiments de ferme

Quand on démarre une entreprise agricole, il peut arriver qu'on doive construire des bâtiments ou en rénover afin qu'ils répondent aux besoins. Qu'il s'agisse d'une remise à machinerie ou d'une installation d'élevage, il y a un certain nombre de points auxquels il faut réfléchir, notamment la conformité au *Code du bâtiment de l'Ontario* et aux règlements municipaux locaux. Avant d'ériger ou de rénover une structure, prendre connaissance de la fiche technique du MAAARO intitulée *Construction ou rénovation de structures agricoles*.

Établissement d'un plan d'entreprise pour la ferme

Comparons la ferme à un magasin à rayons. Chaque activité – cultures, élevage d'ovins, autocueillette de fraises, par exemple – constitue un rayon distinct, mais il n'y a qu'un seul compte bancaire (distinct, bien entendu, du compte personnel du propriétaire). Quels sont les rayons, ou les activités, qui contribuent le plus à la rentabilité de l'entreprise et ceux qui lui nuisent le plus? Le seul moyen de le savoir est de faire le suivi des activités en analysant les produits et charges liés à chaque activité et à chaque catégorie de produit comprise dans chacune.

L'agriculture est, sous certains aspects, plus complexe qu'un magasin à rayons. Bien des facteurs qui échappent à la mainmise de l'exploitant influencent la production et la vente des produits. L'agriculteur doit bien analyser ces facteurs avant de décider de s'adonner à une activité particulière.

L'établissement d'un budget, la tenue de livres, les analyses de marché et l'élaboration d'un plan d'entreprise font tous partie des outils qui assurent une gestion réussie de l'entreprise. Ces outils aident l'agriculteur à choisir les activités auxquelles il s'adonnera, celles auxquelles il fera prendre de l'expansion et celles qu'il vaut mieux réduire ou éliminer pour assurer l'atteinte de ses objectifs commerciaux. Comme beaucoup de nouvelles entreprises échouent par manque de planification, l'entrepreneur qui établit un plan d'entreprise complet améliore ses chances de réussite.

Un plan d'entreprise est utile à deux fins : il oriente au quotidien la prise de décisions et aide à fournir aux prêteurs un profil de l'entreprise. S'il est bien fait, le plan permet à l'exploitant de bien analyser, avant d'investir, toutes les répercussions que l'expansion de ses activités pourrait avoir sur la nouvelle entreprise.

Les prêteurs se fient au plan d'entreprise pour évaluer la viabilité financière du projet. Ils veulent avoir l'assurance que les sommes consenties pourront être remboursées à même le fruit des activités quotidiennes et que le propriétaire en tirera un bon rendement.

Éléments du plan d'entreprise

Il n'existe pas de formule établie ni de modèle à suivre pour élaborer un plan d'entreprise, mais en général celui-ci comporte six ou sept éléments, selon la façon dont il est structuré.

Résumé et profil de l'entreprise

Le résumé capte l'attention du lecteur. Il donne un aperçu de la nature de l'entreprise (ce qu'elle produit et commercialise, dans quel but et ce qui la distingue de la concurrence dans le créneau qu'elle dessert), de ses objectifs (en termes d'unités produites et de bénéfice généré) pour la période visée par le plan et de la façon de les atteindre. Il précise aussi le financement nécessaire, les sources de financement possibles et la façon dont les fonds seront utilisés et remboursés.

Le profil de l'entreprise décrit brièvement l'entreprise et sa structure (p. ex., entreprise à propriétaire unique, société de personnes ou sociétés par actions). Il fournit de l'information clé, notamment sur l'emplacement de la ferme, la composition de l'équipe de gestion, le financement antérieur, la date prévue de début des activités (s'il s'agit d'une nouvelle entreprise), le marché actuellement desservi ou celui que l'on cherche à pénétrer, la composition de la clientèle, les tendances à exploiter et toute information clé pertinente.

Stratégie d'entreprise

La stratégie constitue le volet du plan d'entreprise qui traduit la vision et l'orientation de l'entreprise. Une stratégie d'entreprise énonce les buts poursuivis par l'entrepreneur et propose des moyens d'atteindre ces buts.

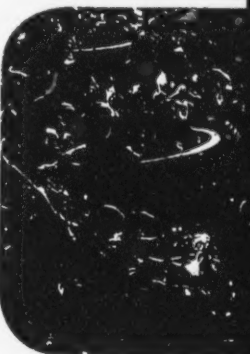
Les autres parties du plan d'entreprise élaborent sur la stratégie afin de préciser les produits ou services que l'entreprise offre, la clientèle qu'elle dessert, la situation par rapport à la concurrence, les plans de production et de commercialisation, la façon dont les différents aspects de l'entreprise sont gérés et la structure du financement.

Voici les questions à se poser au moment d'élaborer la stratégie d'entreprise :

- Quelle vision a-t-on de l'entreprise? Où en sera-t-elle dans 5 ou 10 ans?
- Quelle mission veut-on donner à l'entreprise? Quelle est la raison d'être et quelles sont les activités de l'entreprise?
- Quelles sont nos valeurs? Comment se comportera l'entreprise et quels seront ses rapports avec, entre autres, les consommateurs et la collectivité?
- Quels objectifs poursuit-on? Quels sont les résultats que l'entreprise atteindra à moyen terme et à long terme?
- Quels sont les buts poursuivis? Quelles sont les étapes précises à franchir pour atteindre les objectifs et quelles échéances fixe-t-on pour chacune?

Plan de commercialisation

Le plan de commercialisation, élément majeur de tout plan d'entreprise, décrit la façon dont se fera le rapprochement entre les besoins du client et les produits ou services offerts. L'élaboration d'un plan de commercialisation repose sur une étude de marché, l'établissement d'objectifs et leur évaluation.



Voici les questions à se poser :

- Dans quel secteur d'activité se trouve-t-on (c.-à-d., horticulture, élevage de bovins de boucherie, de bovins laitiers ou d'ovins, cultures, etc.) et existe-t-il dans ce secteur des structures de commercialisation particulières (c.-à-d., entente ou commission de commercialisation) auxquelles on doit se soumettre? Comprend-on bien le fonctionnement de ces structures?
- À l'aide d'une étude de marché, tâcher de préciser quels sont les utilisateurs actuels et éventuels des produits et services offerts par l'entreprise, comment se compose la clientèle, d'où celle-ci provient, quelles sont ses caractéristiques et ce qu'elle apprécie des produits.
- À quels concurrents fait-on face et quels sont les produits qui entrent en concurrence avec ceux qu'on offre (veille à la concurrence)?
- Quels avantages procure-t-on aux clients? Quelle est la demande pour les produits qu'on offre?
- Quel prix le consommateur est-il prêt à payer et quel prix demandera-t-on pour le produit? Quels sont ou seront les coûts de production et par conséquent quel est le seuil de rentabilité?
- De quelle quantité les clients ont-ils besoin et comment peut-on attirer leur clientèle? Quelle quantité envisage-t-on de vendre (c.-à-d., quel devrait être le chiffre des ventes de l'entreprise)?
- Quels canaux de distribution utilisera-t-on? Par exemple, la vente sera-t-elle indirecte (contrats avec un courtier, un exploitant de silo-élevateur, un transformateur, ventes à l'encan à bestiaux, etc.) ou directe (éventaire routier, magasin de détail à la ferme, marché de producteur, etc.)?
- Devrait-on envisager d'offrir des produits à valeur ajoutée? Quels seraient les effets sur les coûts et le chiffre des ventes? Pour offrir des produits à valeur ajoutée, y a-t-il d'autres points à prendre en considération (réglementation, zonage, par exemple)?
- Que fera-t-on dans l'éventualité d'une rupture de stocks ou d'une production excédentaire?
- Comment va-t-on faire la promotion des produits?

Plan de production

Le plan de production décrit la façon dont le produit sera élaboré, la façon dont il sera conditionné en vue de sa vente et les services qui viendront avec le produit.

Voici les questions à se poser :

- Que doit-on savoir au sujet de ce type de production?
- De quelles ressources dispose-t-on pour la production (terres, main-d'œuvre, capitaux)?
- Dispose-t-on d'installations d'élevage, de culture, d'entreposage? Sinon, comment compte-t-on remédier au problème?
- Quelle quantité doit-on produire pour répondre à la demande? Est-on à même de faire face à une augmentation de la demande?
- Combien nous coûtera le produit? Y a-t-il moyen d'abaisser ce coût?
- Y a-t-il une marge de profit suffisante entre le prix coûtant et le prix de vente?
- La marge de profit vaut-elle le risque?
- Que peut-on faire pour réduire ces risques (Assurance-production, par exemple)?

Plan des ressources humaines

Le plan des ressources humaines décrit les besoins en main-d'œuvre de l'entreprise et traite notamment de recrutement, de conservation, de motivation, de formation et de gestion du personnel. La gestion des ressources humaines et la main-d'œuvre sont des éléments cruciaux pour la réussite de l'entreprise, surtout durant les périodes de travail intense (semis et récolte).

Voici les questions à se poser :

- Combien d'heures de travail faut-il pour mettre sur pied et exploiter cette entreprise?
- Combien d'heures de travail les membres de la famille sont-ils prêts à consacrer? Et soi-même? Comment les membres de la famille seront-ils rémunérés?
- Pour combien d'heures de travail faudra-t-il engager du personnel et sous quelle forme se feront ces heures de travail? Comment va-t-on s'y prendre pour recruter, motiver et former le personnel? Combien devra-t-on payer le personnel?
- Si l'on envisage d'embaucher du personnel, a-t-on pris connaissance de toutes les dispositions applicables en vertu de la *Loi sur la santé et la sécurité au travail*, de la *Loi de 2000 sur les normes d'emploi* et de la *Loi de 1997 sur la sécurité professionnelle et l'assurance contre les accidents du travail*? A-t-on tenu compte des coûts rattachés à la conformité à ces dispositions? Voir la rubrique Gestion de la main-d'œuvre agricole et des ressources humaines pour plus de détails.
- Faut-il se doter d'un guide de l'employé?
- Quels avantages sociaux doit-on accorder à ses employés et à soi-même et quels autres avantages est-on prêt à accorder?
- Quelle somme supplémentaire chaque unité de travail générera-t-elle pour l'entreprise?

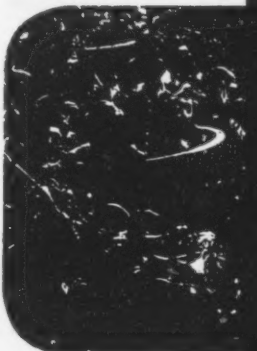
Plan financier

Base du plan d'entreprise, le plan financier décrit le mode de financement de l'entreprise. Il traduit le plan d'entreprise en une réalité pécuniaire et cerne les lacunes, irrégularités ou problèmes sous-jacents. Le plan financier est crucial pour les créanciers ou prêteurs, car il leur permet d'évaluer les besoins de la ferme et l'utilisation des fonds.

Le plan financier comprend l'état des résultats, l'état des flux de trésorerie, le bilan, le plan d'achat et de vente des immobilisations, un calendrier de financement ainsi que les documents à l'appui, tels que contrats et baux.

Voici les questions à se poser :

- De quelles ressources financières dispose-t-on pour le projet?
- Combien en coûtera-t-il pour mettre sur pied l'exploitation?
- Quels bénéfices s'attend-on de toucher?
- Combien d'argent faudra-t-il pour exploiter l'entreprise jusqu'à ce qu'elle génère suffisamment de fonds pour permettre le remboursement des prêts? Combien de temps cela prendra-t-il?
- À quelles sources de financement peut-on accéder pour obtenir ce dont on a besoin plus une marge confortable? Sera-t-on en mesure de faire face aux versements de capital et d'intérêts?
- Quelle sera notre situation financière après les cinq premières années d'activité?
- Dans quelle mesure les plans sont-ils sensibles aux changements (analyse de sensibilité dans l'éventualité de différents scénarios)?



Responsabilité sociale

La responsabilité sociale de l'entreprise reflète la qualité de l'interaction de cette dernière avec son milieu naturel, la collectivité et/ou l'industrie. Elle peut se mesurer par la façon dont l'entreprise assume l'intendance environnementale et améliore les ressources pédologiques, hydriques, atmosphériques ou fauniques. La cote d'estime dont jouit l'entreprise et la participation de celle-ci à la collectivité sont aussi des facettes de l'entreprise agricole.

Voici les questions à se poser :

- Comment peut-on soutenir l'intendance environnementale à la ferme et dans les activités de l'entreprise?
- Attache-t-on de l'importance à l'engagement communautaire et l'entreprise permet-elle de jouer un rôle au sein de la collectivité?
- Comment peut-on mettre notre passion au service de l'amélioration du secteur agricole dans son ensemble?

Avantages de la planification

Les six ou sept éléments que nous venons de décrire constituent le plan d'entreprise au complet. Pour que le plan se concrétise, on commence par préciser la vision qu'on a de l'entreprise et par rédiger un énoncé de mission, c. à-d., un simple énoncé de ce qu'on espère et rêve que l'entreprise deviendra. On encadre ensuite l'énoncé de mission et on le suspend bien en vue sur le mur de son bureau, de façon à garder le cap.

En envisageant le plan d'entreprise comme une étude de l'entreprise que l'on fait pour sa propre information et pour son intérêt personnel, l'exercice devient beaucoup plus valorisant et significatif. Le plan d'entreprise constitue également un mécanisme de communication puissant dans les rapports entre l'exploitant et ses employés, s'il en a, ou d'éventuels prêteurs.

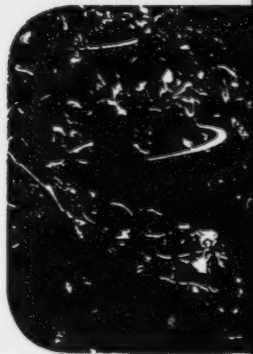
Toute entreprise, qu'elle soit exploitée à temps plein ou à temps partiel, mérite qu'on fasse une planification sur papier avant d'y investir de l'argent. Même les entreprises agricoles exploitées à temps partiel peuvent prendre de l'expansion, prospérer et se transformer en des entreprises rentables à temps plein, ou décliner. S'attendre à dépenser 10 % du budget d'établissement d'une entreprise en frais de recherche d'information et en planification avant de démarrer l'entreprise. Il est beaucoup plus rentable de planifier que de s'exposer à des écueils une fois l'entreprise mise sur pied.

Numéro d'inscription d'entreprise agricole

Il n'est pas nécessaire d'avoir un numéro d'inscription d'entreprise agricole pour commencer à exploiter une ferme en Ontario. L'inscription devient toutefois obligatoire à partir du moment où les produits d'exploitation suffisent à générer un profit. Les exploitations agricoles dont les produits d'exploitation dépassent 7 000 \$ sont légalement tenues d'inscrire l'entreprise en vertu de la *Loi de 1993 sur l'inscription des entreprises agricoles et le financement des organismes agricoles*. Agricorp administre le Programme d'inscription des entreprises agricoles. Chaque entreprise agricole doit payer des droits d'inscription annuels et choisir l'organisme agricole auquel elle souhaite adhérer (sauf exceptions). La date d'échéance pour s'inscrire est le 1^{er} mars de chaque année.

Les producteurs qui détiennent un numéro d'inscription valide peuvent :

- soumettre une demande d'admissibilité au Programme d'imposition foncière des biens agricoles, qui, s'ils l'obtiennent, réduit le taux d'impôt foncier applicable à leur terre et à leurs bâtiments à 25 % du taux d'impôt foncier résidentiel de la municipalité;
- adhérer à l'un des organismes agricoles généraux suivants : la Fédération de l'agriculture de l'Ontario (FAO), la Fédération des agriculteurs chrétiens de l'Ontario (CFCO) ou le chapitre ontarien du Syndicat national des cultivateurs (SNC-O);
- avoir accès aux programmes et services auxquels leur donne droit leur inscription au registre à www.agricorp.com/fr-ca/programs/flbr/Pages/Overview.aspx.





3. Démarrer une entreprise 101

Gérer une ferme

La gestion d'une ferme, comme celle de toute entreprise, peut être exigeante et risque facilement d'être négligée au profit des corvées quotidiennes plus urgentes. Toutefois, une gestion attentive de la ferme augmente les chances de réussite à long terme.

Modes de tenue des registres

Tenir des registres précis des aspects financiers et des aspects matériels d'une entreprise agricole est à la base d'une bonne planification et d'une bonne prise de décisions. La tenue de registres est beaucoup plus satisfaisante si le système est simple et facile d'emploi. Lorsque les registres révèlent les performances de l'entreprise au fil des mois, leur analyse devient un exercice intéressant, plutôt qu'une corvée.

En agriculture, le gros défi consiste à surpasser ses performances antérieures. Un système qui révèle un nombre accru de porcs sevrés ou un plus gros chiffre d'affaires que l'année précédente, fait de la tenue de livres et de l'analyse un volet gratifiant de l'exploitation de l'entreprise.

Les registres financiers comprennent tous les postes de produits et de charges, les opérations de crédit et les évaluations des biens en immobilisations et des stocks. Les registres matériels portent notamment sur les rendements en céréales, les quantités d'aliments du bétail et/ou d'engrais achetées, les poids des animaux, la production par animal, etc. On doit présenter les registres matériels et financiers de manière à pouvoir faire le rapprochement entre eux et, ainsi, à faire ressortir qu'une charge à tel poste se traduit par un profit ou une perte à tel autre poste.

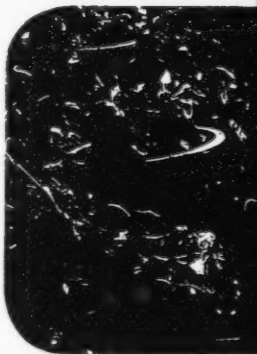
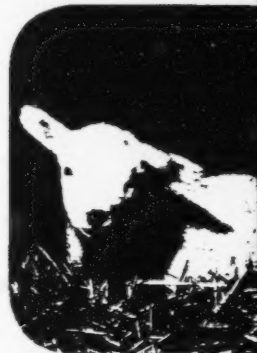
Des registres précis aident à établir les budgets et fournissent l'information nécessaire à la préparation des états financiers, à la production des déclarations exigées des pouvoirs publics, au chapitre notamment du Régime de pensions du Canada, de l'Assurance-emploi, de l'Impôt-santé des employeurs, de la Commission de la sécurité professionnelle et de l'assurance contre les accidents du travail, de l'impôt sur le revenu et de la taxe de vente harmonisée de l'Ontario. Plus important encore, de bons registres fournissent de l'information utile à la prise de décisions.

Utilisation des budgets

Les budgets s'inscrivent dans le volet « plan financier » du plan d'entreprise. Ils sont des outils importants à utiliser au moment de planifier un achat important ou une modification au niveau des capitaux ou de l'exploitation de l'entreprise.

Un budget réaliste, qui prévoit les produits et les charges, est essentiel à l'évaluation de la faisabilité d'un projet d'entreprise. Des prévisions des mouvements de trésorerie établies mensuellement pour les 12 mois à venir sont également utiles à la planification des besoins de crédit et des calendriers de remboursement de la dette. Des prévisions des mouvements de trésorerie établies pour 3-5 ans sont souvent exigées des établissements prêteurs au moment où ils consentent du financement pour une nouvelle activité ou entreprise.

Un budget peut être intégral ou partiel. Un budget intégral tient compte de l'ensemble des produits et des charges associés à une activité. C'est la technique qu'on utilise lorsqu'on planifie une activité à partir de rien. On utilise souvent un budget partiel lorsqu'on planifie un changement mineur. Ce budget ne tient compte que des produits et des charges qui s'ajoutent du fait du changement proposé. Le bénéfice qui s'ajoute peut découler d'un accroissement du chiffre



d'affaires ou d'une diminution des charges, ou des deux à la fois. À l'inverse, une diminution du bénéfice peut découler d'une augmentation des charges ou d'une diminution du chiffre d'affaires. La différence entre les produits ajoutés et les charges ajoutées constitue le bénéfice supplémentaire (ou perte supplémentaire) auquel le gestionnaire peut s'attendre (tableau 1).

Tableau 1. Formulaire de budget partiel**Budget partiel – Plan proposé**

Avantages		Inconvénients	
Augmentation des produits annuels		Augmentation des charges annuelles	
Travail à forfait	\$	Variables :	
	\$	Réparations	\$
	\$	Carburant	\$
	\$	Main-d'œuvre	\$
	\$	Fixes :	
	\$	Taxes et assurances	\$
	\$	Location	\$
	\$	Intérêts	\$
	\$	Amortissement	\$
TOTAL	\$	TOTAL	\$
Réduction des charges annuelles		Réduction des produits annuels	
Variables :			
Main-d'œuvre	\$		\$
Carburant	\$		\$
Réparation du matériel	\$		\$
Semences et plants	\$		\$
Autres	\$		\$
Fixes :			
Taxes et assurances	\$		\$
Location	\$		\$
Intérêts	\$		\$
Amortissement	\$		\$
TOTAL	\$	TOTAL	\$
Résultat (perte) supplémentaire			\$

Gestion de la main-d'œuvre agricole et des ressources humaines

Selon l'envergure et la nature de l'entreprise agricole, il peut être nécessaire d'engager de la main-d'œuvre supplémentaire, soit à temps plein, soit à temps partiel. Un plan des ressources humaines est un élément clé du plan d'entreprise et, à ce titre, mérite d'être bien étudié à l'étape de la planification.

La production de fruits et légumes réclame habituellement de l'aide, au moins durant les récoltes, et parfois au moment des plantations et durant la saison de croissance. Dans le cas d'une activité d'élevage, lorsque les membres de la famille ne permettent pas de combler les besoins en main-d'œuvre, il faut parfois s'adjoindre de l'aide extérieure à longueur d'année.

La disponibilité de la main-d'œuvre agricole est un problème constant en Ontario. Il reste que bien des gens préfèrent travailler en plein air, avec des animaux et de la machinerie, et préfèrent l'environnement et le mode de vie que leur procure la vie à la ferme. Il y en a d'autres qui recherchent du travail saisonnier ou un emploi à temps partiel. Les employeurs qui offrent des salaires concurrentiels, des horaires de travail raisonnables et des conditions de travail dans des installations propres et sécuritaires ont moins de difficulté que d'autres à recruter et à garder de bons employés. En fait, bien des travailleurs saisonniers retournent travailler sur la même ferme, année après année. Les producteurs peuvent aussi recourir à des programmes comme le Programme des travailleurs agricoles saisonniers (PTAS) offert par l'intermédiaire du gouvernement fédéral (Service Canada).

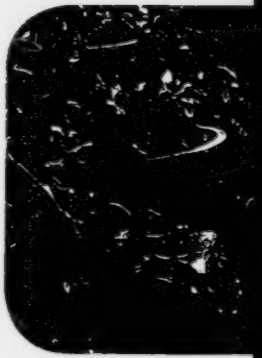
De nos jours, la main-d'œuvre est de plus en plus mobile. Les employés sont plus disposés que jamais à trouver l'emploi qui leur offre la satisfaction et la rémunération qu'ils recherchent, de sorte que si une entreprise agricole n'est pas à même de leur offrir de l'avancement et du perfectionnement, le gestionnaire doit s'attendre à faire face à un roulement de personnel important.

Décider de devenir un employeur est un pensez-y-bien. Gérer du personnel avec qui l'on n'a aucun lien de parenté est une tout autre affaire que gérer du personnel faisant partie de la famille. Cette différence peut modifier la façon dont le nouvel employeur gère son entreprise. Le style de gestion et d'exploitation devient plus structuré du fait des lois du travail, de la gestion de la paye, des contributions aux avantages sociaux, des indemnités de congé annuel et des conditions de travail.

La création d'un nouveau poste peut être à l'avantage du propriétaire, de la famille et de l'employé. Un employé satisfait et motivé a plus de chances de constituer un atout pour l'entreprise qu'un employé insatisfait. Une bonne description de tâches, une perception claire de la chaîne de commandement et des rapports entre l'employé et les autres membres de la famille concourent, au même titre que les conditions de travail, la rémunération et l'octroi de vacances raisonnables, à donner des employés productifs et satisfaits.

Avant d'embaucher quelqu'un, mettre sur papier les objectifs de chaque poste. Établir un dossier distinct pour chaque employé afin de pouvoir consulter les objectifs du poste au moment d'évaluer les employés et de prendre des décisions de gestion à leur sujet. Voici certaines questions à se poser avant d'embaucher du personnel :

- De quel type d'aide a-t-on besoin : à court terme, à temps partiel, à plein temps de façon saisonnière ou permanente?
- L'entreprise a-t-elle suffisamment de disponibilités pour supporter le coût de l'emploi qui serait créé?
- Cet emploi maintiendra-t-il l'intérêt d'un employé hautement motivé?
- Quels avantages peut-on tirer de l'augmentation de la main-d'œuvre?
- A-t-on l'entregent et la patience voulus pour former, superviser et évaluer des employés?
- Quel type d'employé conviendra le mieux en fonction du poste?



Au moment de planifier les besoins en main-d'œuvre, le tableau 2 peut aider à budgétiser le coût de la main-d'œuvre. Se rappeler que la masse salariale comprend les salaires augmentés des contributions de l'employeur au Régime de pensions du Canada (RPC), à l'Assurance-emploi (A-E) et à la Commission de la sécurité professionnelle et de l'assurance contre les accidents du travail (CSPAAT). Il s'agit là de contributions obligatoires qui peuvent alourdir passablement le coût de la main-d'œuvre. Par contre, ces avantages sociaux contribuent à la disponibilité de la main-d'œuvre agricole en Ontario.

Une fois le coût de la main-d'œuvre établi, les nouveaux producteurs doivent aussi tenir compte de leurs obligations en vertu des trois lois de l'Ontario auxquelles ils sont assujettis : la *Loi sur la santé et la sécurité au travail*, la *Loi de 1997 sur la sécurité professionnelle et l'assurance contre les accidents du travail* et la *Loi de 2000 sur les normes d'emploi*.

Le ministère du Travail de l'Ontario est chargé de l'administration et de l'application de la législation du travail en Ontario. Pour plus d'information sur les dispositions des lois mentionnées ci-dessus, consulter le site Web du ministère du Travail.

Tableau 2. Planification des besoins en main-d'œuvre

Élément	Tâche				
	1	2	3	4	5
N ^{bre} de personnes					
Moment des besoins en main-d'œuvre					
N ^{bre} total d'heures					
Coût salarial					
RPC					
A-E					
CSPAAT					
Coût total					

Les entreprises n'ont pas toutes les mêmes besoins en termes de type de main-d'œuvre et d'effectif. Les besoins estimatifs en main-d'œuvre varient passablement selon l'activité d'élevage ou de culture pratiquée. Le tableau 3 présente des fourchettes d'heures de travail estimatives par hectare et par acre pour certaines grandes cultures. Le tableau 4 présente des fourchettes représentant le nombre d'animaux par équivalent temps plein pour différentes activités d'élevage. Bien que ces deux tableaux aient pour but de faciliter la planification des besoins en main-d'œuvre, il appartient à l'éleveur de faire ses propres recherches en tenant compte de sa situation particulière. Garder à l'esprit que les besoins en main-d'œuvre peuvent être comblés en tout ou en partie par des membres de la famille et que le nombre total d'heures indiqué peut varier en plus ou en moins, selon la taille de l'entreprise, l'équipement dont on dispose et l'efficacité des travailleurs. Nota : Le lecteur assume l'entière responsabilité de l'utilisation de cette information.

Tableau 3. Heures de travail estimatives pour certaines grandes cultures

Culture	Fourchette d'heures estimatives par hectare	Fourchette d'heures estimatives par acre
Maïs-grain	5-10	2-4
Maïs à ensilage	6-12,5	2,5-5
Soya	4,3-7,5	1,75-3
Céréales de printemps (avoine, orge, blé, etc.)	5-7,5	2-3
Foin	10-12,5	4-5
Tomates de transformation	285-988	115-400

Tableau 4. Nombre d'animaux par équivalent temps plein (ETP)

Type d'élevage	Nombre d'animaux par ETP
Bovins	Bovins laitiers
	30-60
	Bovins de boucherie
	100-125
	Bovins d'engraissement
	*200-500
Porcins	Truies pour le naissage-finition
	**150-200
	Truies pour le naissage (mise bas et allaitement)
	**300
	Pouponnière
	2 500 places
	Finition
	4 000 places
Ovins	Brebis (avec agneaux)
	300-400
Volailles	Pondeuses en cages
	*10 000-50 000
	Poulets à griller (8 semaines)
	*50 000-75 000

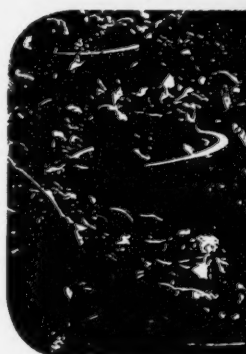
*De l'aide journalière supplémentaire peut être nécessaire pour des tâches comme le nettoyage, la pesée et le chargement.

**Selon le nombre de truies.

Les salaires versés à des membres de la famille pour leur travail sur la ferme constituent une charge déductible d'impôt pour l'entreprise agricole. Le fractionnement du revenu entre membres d'une même famille peut réduire le fardeau fiscal de la famille. La *Loi de l'impôt sur le revenu* exige que les sommes versées soient compatibles avec le travail réellement effectué, l'âge et les capacités des membres de la famille.

Gestion des risques

Toute entreprise commerciale comporte un élément de risque et l'agriculture ne fait pas exception à la règle. Dans le cas des cultures, il existe toujours un risque de subir des pertes de récolte attribuables aux conditions météorologiques ou à la maladie, à une gelée hâtive ou tardive, ou encore de voir les prix baisser en-deçà du coût de production. Si l'on pratique l'élevage, les risques sont liés à la maladie, aux prix et aux facteurs de gestion, à une fluctuation des taux d'intérêt et du taux de change, et à d'éventuelles poursuites engendrées par un animal qui se serait échappé, la pollution de l'environnement ou d'autres aspects de la responsabilité civile.



De tous les facteurs de risque, il en est un que les agriculteurs peuvent maîtriser et c'est la qualité de leurs décisions de gestion. Les décisions que les agriculteurs prennent peuvent mettre en péril leur entreprise ou au contraire procurer des avantages nettement supérieurs aux risques encourus. Bien qu'un agriculteur ne puisse pas, et ne doive pas du reste, éviter totalement les risques, il peut minimiser les probabilités qu'un facteur de risque se produise ou en atténuer les effets si un risque se matérialise.

Réduire les probabilités qu'un facteur de risque se matérialise est l'un des objectifs de la planification d'entreprise et des décisions de gestion. En comprenant bien les facteurs de production et en sachant ce qui peut tourner mal et pourquoi, l'agriculteur peut se mettre à l'abri de nombreux risques inhérents à une activité en particulier. En choisissant des activités qui génèrent normalement des profits et en choisissant des cultures ou des élevages qui s'assortissent d'une marge de sécurité, il est possible de réduire les risques de subir une perte.

Les agriculteurs peuvent se protéger des risques en maîtrisant le ratio de l'endettement à l'actif et en participant à différents programmes de protection du revenu.

Outils de gestion des risques

Établissement d'un budget

Des budgets soigneusement préparés aident à décider des mesures ou des activités à entreprendre et de celles qui n'en valent pas le risque. L'analyse de sensibilité et l'étude du pire scénario possible aident à déterminer les chances qu'un projet soit une réussite sous différentes conditions. Le MAAARO diffuse sur son site des budgets relatifs à plusieurs activités, qui permettent aux producteurs d'évaluer les effets de différents scénarios.

Opérations de couverture

Certaines marchandises font l'objet d'opérations de couverture, qui visent à les protéger des risques de fluctuation des cours. Le producteur prend alors une position sur le marché à terme qui est équivalente, mais contraire à sa position existante sur le marché au comptant. Toute évolution des prix au comptant est alors compensée par une fluctuation correspondante du cours offert par les spéculateurs sur le marché à terme.

Contrats à livraison différée

Un contrat à livraison différée est un contrat négocié de gré à gré entre deux parties (p. ex., entre un producteur de blé et un transformateur) en vertu duquel le vendeur (le producteur) s'engage à livrer du blé à l'acheteur (le transformateur) selon les conditions prévues au contrat relativement à la quantité et à la qualité du blé, à la date de livraison future et au prix convenus. Il s'agit d'un contrat négocié en privé. Aucun marché ni aucune bourse ne s'occupent de la transaction. Les deux parties à un contrat à livraison différée s'attendent soit à effectuer soit à recevoir la livraison des marchandises à la date convenue. Il est difficile de se dégager d'un contrat à livraison différée. Il faut que l'autre partie accepte de le résilier. Tous les contrats à livraison différée précisent la quantité et la qualité de la marchandise et la date de livraison. Le producteur qui fait défaut de respecter l'une ou l'autre de ces conditions est tenu de verser une compensation financière à l'acheteur, d'où l'importance de bien comprendre ses obligations juridiques avant de conclure un tel contrat, pour le cas où les conditions qui y sont prévues ne pourraient être respectées.

Agri-stabilité

Ce programme protège les producteurs des baisses importantes du bénéfice net de leur entreprise agricole causées par les conditions du marché, la perte de production ou la hausse des coûts de production. Le programme Agri-stabilité repose sur la marge bénéficiaire; il compare la marge bénéficiaire du participant à sa marge de référence. Si sa marge bénéficiaire tombe à moins de 85 % de sa marge de référence, un paiement au titre d'Agri-stabilité sera versé. En Ontario, ce programme est administré par Agricorp.

Agri-investissement

Ce programme aide les producteurs à gérer de petites baisses de leur bénéfice net d'exploitation. Agri-investissement les protège contre une baisse de moins de 15 % de leur marge bénéficiaire. Chaque année, les producteurs peuvent faire un dépôt dans un compte Agri-investissement, dépôt qui donne droit à une contribution de contrepartie versée par le gouvernement. Les producteurs peuvent utiliser les fonds pour combler le manque à gagner lors de petites baisses de leur marge bénéficiaire ou comme outil d'atténuation des risques ou d'investissement. Ce programme est administré par Agriculture et Agroalimentaire Canada.

Assurance-production

L'Assurance-production est un programme de gestion des risques de l'entreprise qui protège les producteurs ontariens des baisses de rendement et des pertes de récolte dues aux intempéries et à d'autres risques couverts. Les producteurs choisissent parmi différentes garanties celles qui leur procurent le niveau de protection dont ils ont besoin. Ils paient 40 % des primes, les 60 % restants étant assumés par les gouvernements fédéral et provincial. Les frais d'administration du programme sont entièrement assumés par les deux paliers de gouvernement. En Ontario, l'Assurance-production est administrée par Agricorp.

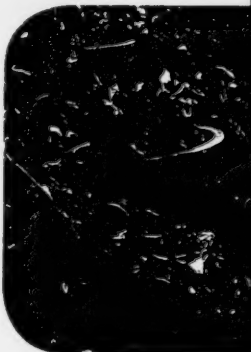
Pour plus d'information sur les programmes et services actuellement offerts aux producteurs ontariens, se reporter à la fiche technique intitulée *Programmes et services à l'intention des agriculteurs ontariens*.

Autres programmes de gestion des risques

Il peut y avoir d'autres programmes visant la gestion de risques particuliers offerts aux agriculteurs. L'admissibilité à ces programmes et les avantages qu'ils comportent dépendent de la situation de chacun. Le site Web du MAAARO contient de l'information à jour sur les programmes de gestion des risques offerts.

Crédit agricole en Ontario

L'agriculture, qu'elle soit pratiquée à plein temps ou à temps partiel, demeure une activité commerciale. Elle exige un investissement et s'assortit de frais d'exploitation qui vont au delà des réserves financières personnelles de la plupart des gens. Le crédit est offert aux agriculteurs, comme à d'autres entrepreneurs, mais il ne provient pas des mêmes sources. Les banques à charte, les coopératives de crédit et les caisses populaires sont d'importantes sources de financement pour les agriculteurs. La Société du crédit agricole, une société de l'État fédéral, dont le mandat est de prêter des fonds aux entreprises vouées à l'agriculture ou à un secteur connexe, est une importante source de financement agricole en Ontario.



L'industrie de l'agrofourniture consent parfois du crédit à sa clientèle sous forme de programmes de paiement différé, de crédit-bail et de paiement par tempérament. Ces modes de financement sont surtout pratiqués par les fournisseurs d'aliments pour le bétail, d'intrants pour les cultures et de machinerie agricole. Les emprunts privés sont encore une pratique courante pour les emprunts hypothécaires, les achats de véhicules et les projets spéciaux.

Pour obtenir des prêts, les deux outils les plus puissants que l'agriculteur ait à sa disposition sont les biens qu'il peut donner en garantie (ses avoirs) et ses compétences en affaires. Les prêteurs examinent également la capacité de remboursement et le flux de trésorerie de l'entreprise. Si l'agriculteur dispose d'un avoir net ou d'éléments d'actif nets réalisables équivalant à la valeur du prêt, les risques pour le prêteur se trouvent réduits, ce qui augmente les chances pour l'emprunteur de négocier un meilleur taux. Des antécédents de réussite en affaires et la présentation d'un plan d'entreprise complet et réaliste assorti d'un bon flux de trésorerie et de prévisions de trésorerie solides sont deux moyens que les agriculteurs peuvent utiliser pour démontrer leurs compétences en affaires. Il est également important de connaître et de comprendre à fond l'activité dans laquelle on s'engage.

L'argent emprunté pour un article en particulier doit être remboursé avant que l'article ne devienne hors d'usage ou ne soit vendu. Si l'on échelonne le remboursement d'un tracteur sur 15 ans et que la vie utile du tracteur n'est que de 10 ans, le propriétaire paiera encore le vieux tracteur au moment où il cherchera du financement pour le nouveau. L'idéal est d'échelonner le remboursement sur la durée de vie utile de l'élément d'actif. Plus la durée du prêt est courte, plus faibles sont les coûts d'emprunt pour le même taux d'intérêt.

Comme la durée de remboursement du prêt dépend de la durée de vie utile du bien, les prêts sont classés selon qu'ils sont à court terme (prêts d'exploitation), à moyen terme ou à long terme.

Les prêts d'exploitation sont habituellement conclus avec l'établissement prêteur sous forme de marge de crédit. L'exploitant calcule la somme nécessaire à la poursuite de ses activités pour un an, et se voit accorder ce montant de « crédit », qu'il peut entamer selon ses besoins en contrepartie du versement d'intérêts quotidiens. L'exploitant fait des chèques et des versements à sa marge de crédit aussi souvent qu'il le veut, dans la mesure où il ne dépasse pas le montant de la marge de crédit. Cette « marge » est renégociée à la fin de chaque exercice financier ou plus tôt si le besoin s'en fait sentir.

Les biens qui ont une durée de vie utile qui varie entre 1 an et 10 ans sont souvent financés par une hypothèque mobilière. Dans ce cas, le prêt consenti pour permettre l'achat du bien est remboursé sur une période précise. Le créancier peut alors revendiquer la propriété du bien (tracteur, vache, etc.) donné en garantie du prêt si le prêt n'est pas remboursé à l'échéance.

Les prêts à long terme sont destinés au financement des biens-fonds, des immobilisations et de tout autre élément d'actif dont la durée de vie utile est supérieure à 10 ans. Il s'agit habituellement de prêts hypothécaires sur 10-25 ans, négociés pour des durées qui varient de 6 mois à 5 ans, jusqu'au remboursement complet du capital et des intérêts.

Modalités de location ou de crédit-bail

Les contrats de crédit-bail et de location visant des terres ou d'autres biens agricoles (comme de la machinerie) sont monnaie courante en Ontario. Les coûts élevés de ces immobilisations font du crédit-bail une solution de rechange attrayante à la propriété. Le crédit-bail comporte des avantages et des inconvénients. La réduction du coût des immobilisations est un avantage, l'inconvénient étant la difficulté à conclure des contrats à long terme visant des terres et des bâtiments.

Différents types de contrats de location de terres sont utilisés en Ontario. Ces contrats portent sur la totalité ou une partie des terres ou même sur la totalité de la ferme, y compris les terres, les bâtiments, les animaux et le matériel, en tant qu'exploitation permanente.

Un contrat de crédit-bail bien fait donne satisfaction à la fois au locateur et au locataire. Avant de conclure un tel contrat, les deux parties doivent étudier toutes les clauses et non seulement le prix. Elles doivent se demander si leurs objectifs sont compatibles et si le contrat est équitable. Le contrat écrit sera plus ou moins complexe, selon le souhait des parties.

Types de contrats de location

Contrat de location au comptant

Le contrat de location au comptant figure parmi les contrats de location les plus fréquents. Le locataire (l'exploitant) touche des produits d'exploitation tirés de la vente des récoltes et paie annuellement au locateur (le propriétaire) un montant préétabli (loyer au comptant) pour l'utilisation du bien. Le locataire prend les décisions d'exploitation et de gestion, tandis que le locateur lui laisse l'utilisation des terres et prend en charge les coûts d'immobilisations du bien-fonds. Le locateur n'a pas à se soucier de la gestion de l'exploitation ni de la commercialisation des produits.

Le taux de location exigé repose sur la capacité de production de la ferme, sur les cultures qu'on peut y produire et sur l'offre et la demande pour la location de terres. Dans le cas des terres en culture ou des pâturages, le taux de location est habituellement établi par hectare (acre) cultivable. Dans certains contrats, le taux de location pour les pâturages est exprimé en fonction de la prise de poids du bétail mis au pâturage sur les terres.

Si la ferme est louée comme exploitation permanente, le contrat de location au comptant peut dépendre du bénéfice tiré de l'ensemble des activités. Le taux est négocié et convenu par les deux parties.

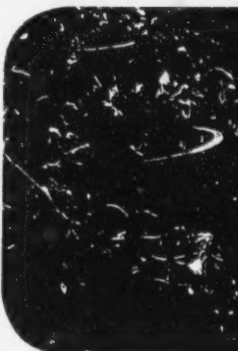
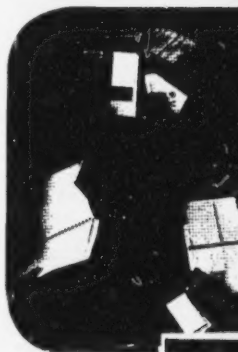
Il est fortement recommandé de signer un contrat écrit qui couvre tous les détails de l'entente.

Contrat de métayage portant sur les cultures

Les contrats de métayage portant sur les cultures ne sont pas aussi fréquents en Ontario que les contrats de location au comptant. Ces contrats de louage reposent sur un partage (p. ex., selon un ratio 33:66, 50:50) de la culture entre le propriétaire et l'exploitant (métayer). Dans un tel contrat, le propriétaire paie les impôts fonciers, fournit les terres, les bâtiments et assume habituellement une partie des charges d'exploitation (c.-à-d., coût des intrants). Le métayer fournit la main-d'œuvre, la machinerie, le matériel et/ou les animaux d'élevage et assume les charges d'exploitation correspondantes. La culture est vendue ou divisée selon des proportions préétablies, 50:50, par exemple. Les deux parties ont avantage à adopter de bonnes pratiques culturales, à obtenir de meilleurs rendements et de meilleurs prix.

Contrat de location au comptant à conditions variables

Comme les prix des denrées agricoles et les coûts de production peuvent subir d'importantes fluctuations d'une année à l'autre, les locataires et les locateurs préfèrent parfois ne pas fixer un loyer pour plus d'un an. Les locataires craignent les répercussions financières d'un loyer fixe dans l'éventualité d'une baisse des prix ou d'une baisse des rendements consécutive à de mauvaises conditions de croissance. Les propriétaires pour leur part peuvent trouver injuste que le locataire soit le seul à profiter de la manne dans l'éventualité d'une hausse marquée des prix ou



des rendements. Si aucune des deux parties n'est disposée à s'engager en vertu d'un contrat de métayage portant sur les cultures, le contrat de location au comptant à conditions variables peut fort bien constituer la solution de compromis répondant aux préoccupations de chacun.

En vertu d'un contrat de location au comptant à conditions variables, le locataire touche tous les produits d'exploitation tirés de la vente des récoltes, mais le montant du loyer qu'il paie annuellement au locateur varie en fonction du prix du grain, du rendement en grain ou des deux à la fois. Comme ce contrat tient à la fois du contrat de métayage et du contrat de location au comptant, le risque assumé par chacune des parties dépend du type des modalités convenues.

Engraissement à façon

Dans certains cas, un propriétaire de bovins embauche un exploitant pour engraisser les bovins jusqu'au poids de marché. L'exploitant fournit le parc d'engraissement, les aliments, la main-d'œuvre et la gestion en contrepartie d'honoraires basés sur la prise de poids des bovins sur une période de temps. Les bovins ne changent pas de mains et l'exploitant est rémunéré selon sa capacité à obtenir de bonnes prises de poids.

Convention de partage des profits

Un agriculteur plus âgé ou un propriétaire absent qui possède une unité d'exploitation complète peut envisager de conclure une convention de partage des profits. En général, l'exploitant est une personne jeune qui dispose de ressources limitées en capital, en bétail et en matériel. Ce type de convention permet au jeune agriculteur d'utiliser des éléments d'actif agricoles qui réclament un coefficient de capital élevé. L'exploitant peut partager le bénéfice net tiré de la ferme ou toucher à la place une contrepartie en nature faite d'une partie de la récolte ou d'animaux, ce qui aide le jeune exploitant à acquérir un capital qui lui permettra d'avoir sa propre exploitation. La réussite de ce type d'entente exige la tenue de registres précis et une bonne compréhension des conditions de la convention par les deux parties.

Pratiques de location suggérées

Pour la protection financière à la fois du propriétaire et de l'exploitant, ne jamais occuper un bien-fonds sans un contrat de location écrit. Les deux parties doivent se rencontrer annuellement pour aborder les plans, revoir les modalités du contrat qui les lie et y apporter les modifications nécessaires, et ce, même si le contrat est à plus d'un an.

Les contrats de location se concluent généralement pour 1-5 ans. Les deux parties doivent avoir la possibilité de résilier le contrat avant la date prévue si les circonstances changent suffisamment. Un contrat de location précise souvent qu'un tiers arbitre sera appelé à régler les différends qui pourraient survenir si les parties au contrat ne peuvent respecter les conditions du contrat. Une indemnité peut devoir être versée à l'une des parties lorsque le contrat de location est résilié avant terme.

Dispositions du contrat de location

Un contrat de location écrit réduit au minimum les risques d'un malentendu. Loin d'exprimer de la méfiance, le contrat écrit est plutôt une indication de la part des deux parties de leur volonté de bien comprendre les modalités du contrat.

Un contrat écrit fournit au propriétaire et au locataire un constat de leur entente. Ce document est particulièrement important dans le cas d'un contrat de métayage où le propriétaire et l'exploitant s'entendent sur des modalités de partage des coûts. Un contrat de location écrit :

- clarifie les attentes et les responsabilités des deux parties, de sorte que dans l'éventualité d'un litige, il peut éviter une poursuite en justice onéreuse;
- protège dans une certaine mesure le propriétaire dans l'éventualité d'une responsabilité environnementale;
- constitue un guide précieux pour les héritiers si le propriétaire ou le locataire vient à mourir;
- sert de pièce justificative aux fins de l'impôt.

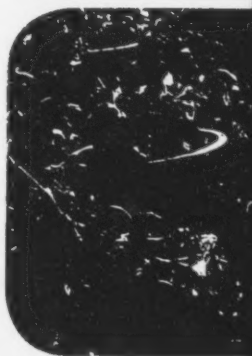
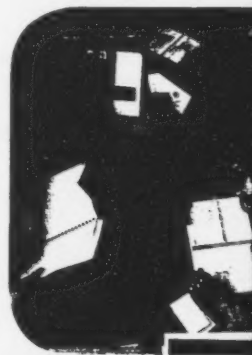
En général, le propriétaire, ou locateur, est chargé d'entretenir la propriété et d'y faire toute amélioration permanente de nature à en améliorer la valeur. L'exploitant, ou locataire, assume quant à lui les coûts d'exploitation, se charge des réparations qui relèvent de l'exploitation et, à l'échéance du contrat, est tenu de laisser la propriété dans son état initial.

Voici un minimum de points que tout contrat de location doit préciser :

- les noms et adresses des deux parties (locataire et locateur) et, au besoin, de leurs conjoints;
- une description juridique du bien-fonds mis en location;
- les dates d'entrée en vigueur et d'échéance du contrat (sa durée), les modalités de remise de possession aux deux dates et les modalités de renouvellement ou de résiliation du contrat;
- les frais de location ou le mode de partage des bénéfices – le loyer, la façon dont il est calculé et le moment du paiement (le lieu et le moment de livraison de la récolte);
- la signature de chacune des parties et des témoins à la signature qui ne sont pas liés par le contrat.

Voici des clauses que locateurs comme locataires devraient envisager de faire inclure dans le contrat de location :

- droit d'inspection ou droit d'entrée du propriétaire et droit du locataire de récolter les cultures et de retirer les animaux d'élevage;
- transfert des titres de propriété – clause précisant les attentes des parties dans l'éventualité où la ferme serait vendue;
- modalités de résiliation du contrat;
- utilisation du bien-fonds – clause précisant les pratiques agricoles normales et l'état dans lequel les terres doivent être laissées au terme du contrat;
- questions et responsabilités environnementales;
- assurance – clause identifiant la responsabilité de chacune des parties au regard des polices d'assurance à souscrire;
- droits de cession du contrat ou de sous-location – clause interdisant au locataire de sous-louer sans le consentement écrit du locateur.



Il y a aussi un certain nombre d'éléments facultatifs qui confèrent plus de clarté au contrat de location et offrent aux deux parties des sujets d'échange au moment de rédiger le contrat. En voici un aperçu :

- arbitrage des différends – clause prévoyant l'arbitrage comme mode de règlement d'éventuels différends;
- pratiques de production et décisions de gestion – clause précisant les décisions que le propriétaire laisse au locataire, comme le choix des cultures, l'usage de fertilisants et de produits chimiques, l'Assurance-production et l'assurance-revenu, la livraison et la vente des récoltes, etc.;
- responsabilités et indemnités pour améliorations et réparations aux bâtiments et aux clôtures – clause précisant qui est responsable de quoi, comment se fait le partage des charges et quelles sont les autorisations requises;
- indemnités dans le cas de dommages aux biens – clause précisant les indemnités à payer à la partie ayant subi la perte;
- droit de premier refus – clause par laquelle le propriétaire offre au locataire la possibilité d'acheter les terres aux mêmes conditions que celles qui lui sont proposées dans une offre d'achat reçue d'une tierce partie;
- option d'achat – clause semblable à celle qui porte sur le droit de premier refus, mais qui donne au locataire la possibilité d'acheter le bien-fonds à un prix fixé ou à un prix déterminé par une autre méthode objective;
- restrictions relatives au zonage municipal – clause garantissant au locataire que le zonage des terres louées autorise des activités agricoles;
- divers – clause portant sur les modalités de résiliation ou de renégociation du contrat dans l'éventualité de catastrophes naturelles ou de circonstances imprévues (inondation, aménagement d'une autoroute, d'un gazoduc, d'un puits de pétrole, etc.) empêchant le locataire d'utiliser le bien-fonds ou engendrant pour lui des inconvénients et des coûts d'exploitation accrus.

L'Ontario possède un système d'enregistrement des intérêts fonciers et des droits de tenure à bail. En vertu des lois de l'Ontario, un contrat de location d'une durée de plus de 7 ans doit être enregistré auprès du Bureau d'enregistrement immobilier de l'endroit où se situe le bien-fonds. Les contrats d'une durée de 7 ans ou moins peuvent être enregistrés par le dépôt d'un avis informant le public qu'il peut s'enquérir des modalités du contrat de location en communiquant avec l'une ou l'autre des parties. L'enregistrement d'un contrat de location présente l'avantage que l'éventuel acheteur du bien-fonds est réputé avoir été avisé de l'existence du contrat de location et ce, qu'il ait fait vérifier les titres ou non.

L'enregistrement des droits de tenure à bail fait en sorte qu'un avis public peut être fourni relativement aux revendications à la fois du locateur et du locataire. Il en coûte actuellement autour de 60 \$ pour enregistrer les documents pertinents auprès du Bureau d'enregistrement immobilier.

Formes juridiques des entreprises

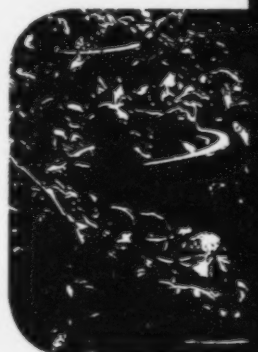
Une entreprise peut être à propriétaire unique ou elle peut être constituée en société de personnes ou encore en société par actions. Il y a de bonnes raisons de choisir une forme juridique plutôt qu'une autre. La décision doit reposer sur les objectifs poursuivis par le propriétaire de même que sur l'envergure et la nature de l'entreprise. Voici les avantages et les inconvénients de chaque forme juridique.

Tableau 5. Comparaison des avantages et des inconvénients des différentes structures d'entreprise

1. Entreprise à propriétaire unique	
Avantages	Inconvénients
• indépendance complète du propriétaire	• responsabilité illimitée
• souplesse maximale dans la prise de décisions; avantage d'être son propre patron	• possibilités de partage des profits et de croissance limitées
• aucun partage des profits	• imposition du bénéfice au taux d'imposition personnel
• moins grande lourdeur administrative et simplicité de la tenue des registres	• registres fournissant parfois moins de données de nature à faciliter la prise de décisions

2. Société de personnes	
Avantages	Inconvénients
• structure pouvant être très souple pour faciliter le fractionnement du revenu	• responsabilité juridique pour tous les associés
• frais de constitution et frais de tenue de compte (c.-à-d. honoraires comptables et juridiques) moins élevés que dans le cas d'une société par actions	• partage des profits entre les associés
• facilité de dissolution plus grande que dans le cas d'une société par actions	• autorité partagée
• base de gestion élargie	• processus de prise de décisions alourdi
• possibilités de report d'impôt (dispositions de roulement et déduction pour gains en capital)	• difficulté à trouver de bons associés
• partage des profits	• nécessité de tenir des registres permettant de retracer la propriété des différents éléments d'actif
• possibilité de déduire les pertes d'entreprise des revenus provenant d'autres sources	• bénéfice imposé au taux d'imposition des particuliers

3. Société par actions	
Avantages	Inconvénients
• bénéfice imposé au taux d'imposition des sociétés (la plupart du temps inférieur au taux d'imposition des particuliers)	• frais de constitution et frais de tenue de compte (c.-à-d. honoraires comptables et juridiques) plus élevés
• possibilité d'une réduction de la responsabilité des actionnaires	• obligations de déclaration et exigences fiscales plus rigoureuses
• états financiers et registres suffisamment détaillés pour faciliter la prise de décisions	• recours accru à des professionnels pour des conseils et de l'aide vu la complexité de la structure et les obligations de déclaration
• propriété transférable au moyen d'actions	• contrairement à un particulier, la société par actions ne peut réclamer de déduction pour gains en capital
• personne-morale autonome et permanente	• cessation des activités difficile et coûteuse
• possibilités de report d'impôt	



Au départ, la plupart des entreprises agricoles sont des entreprises à propriétaire unique ou des sociétés de personnes. Dans un cas comme dans l'autre, le propriétaire ou les associés assument l'entière responsabilité de la gestion et représentent le gros de la main-d'œuvre de la ferme. Le profit généré par les activités devient le revenu personnel du propriétaire ou des associés.

Un contrat de société de personnes peut être conclu entre mari et femme, parent et enfant, entre deux amis ou plus, entre de parfaits étrangers ou deux personnes ou plus qui acceptent de travailler ensemble. La responsabilité de la prise de décisions est partagée entre les associés. Compte tenu de la probabilité que des différends opposent à l'occasion les associés, une clause du contrat d'association doit prévoir un moyen de les régler.

Il n'est pas obligatoire que chaque associé ait une participation égale dans l'entreprise. La participation financière de chacun sert normalement de base pour déterminer le poids de chaque associé dans la prise de décisions. Quant au partage des profits, il se fait au prorata de l'apport de chaque associé.

La société par actions, souvent appelée compagnie ou corporation, est constituée au moyen d'une convention officielle enregistrée en vertu de la *Loi sur les sociétés par actions* (Ontario). Reconnue comme étant une « personne morale », une société par actions peut faire tout ce qu'une personne peut faire, y compris faire des affaires, acheter, posséder et vendre des biens, produire une déclaration de revenus, avoir des dettes, détenir un prêt hypothécaire, louer des terres et/ou d'autres éléments d'actif et contracter.

Au moment de créer une société par actions, se doter d'une convention entre actionnaires. Cette convention énonce les responsabilités de chaque actionnaire, le mode de règlement des différends et éventuellement, la façon de se retirer de l'entreprise.

Qu'il s'agisse de former une société par actions, une société de personnes ou une entreprise à propriétaire unique, il est conseillé aux entrepreneurs de développer de bonnes relations de travail avec des conseillers auprès des entreprises, notamment un comptable et un avocat.

Choix d'une raison sociale

Si l'on compte utiliser pour l'entreprise tout autre nom que le nom exact du propriétaire, il est obligatoire en vertu de la *Loi sur les noms commerciaux* de faire enregistrer ce nom auprès du ministère des Services gouvernementaux. En Ontario, une entreprise non constituée en société par actions doit renouveler l'enregistrement de sa raison sociale tous les cinq ans. On peut confier cette tâche à un bureau d'avocat ou faire soi-même le nécessaire auprès du Bureau d'enregistrement local ou d'un bureau de ServiceOntario ou encore sur le site Web de ServiceOntario.

Si le propriétaire veut, par exemple, exercer ses activités, tirer des chèques ou faire ses opérations bancaires sous son propre nom, il n'a pas à enregistrer de raison sociale. Tout son bénéfice net devient alors un revenu personnel aux fins de l'impôt.

L'agriculteur qui envisage de constituer son entreprise en société par actions devrait consulter un comptable ainsi qu'un avocat.

Production végétale

Il y a de nombreux facteurs à considérer avant de choisir une culture, notamment le sol, le climat et les besoins en eau de la culture. Voici d'autres points à considérer relativement à une éventuelle production végétale.

Choix de la semence

Au cours des dernières décennies, on a élaboré en agriculture des semences destinées à produire des grains ou des fourrages offrant un rendement et une qualité prévisibles. Ces cultures peuvent être résistantes à une maladie ou peuvent être adaptées à des conditions climatiques particulières. Ainsi, certains hybrides de maïs donnent des résultats particulièrement intéressants dans les comtés d'Essex et de Kent, tandis que d'autres, sélectionnés pour venir à maturité tôt et être tolérants au froid, sont supérieurs aux autres dans les comtés plus frais de Simcoe et de Renfrew. L'emplacement de la ferme sur la carte des unités thermiques (figure 1) est utile dans le choix des hybrides de maïs ou des cultivars de soya et dans la décision de produire ou non des cultures qui demandent de la chaleur comme celles de la tomate et du poivron.

Comme bon nombre des semences sont des hybrides ou sont le résultat de la sélection de caractéristiques appartenant à d'autres cultivars, elles donnent de bons résultats pour une génération seulement. Les semences et les plants issus de ces semences hybrides présentent les caractéristiques recherchées, mais ne produisent pas des plants représentatifs du cultivar. Pour cette raison, les producteurs ne doivent semer que la semence achetée en vue de la production de l'année auprès d'un grainetier reconnu. Le fait d'acheter et de semer uniquement de la semence certifiée ou enregistrée garantit la pureté du peuplement et le taux de germination annoncé, pour peu que les conditions de croissance soient raisonnables.

Les essais de rendement des cultivars de semences agricoles sont publiés chaque année et diffusés par les magazines spécialisés et les agrofournisseurs. Pour plus d'information sur la production végétale, se reporter à la section consacrée aux ressources.

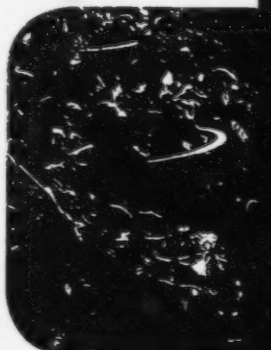
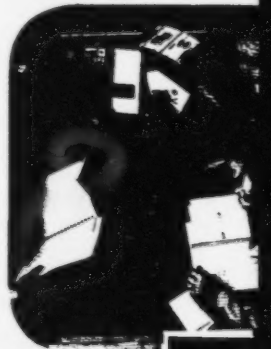
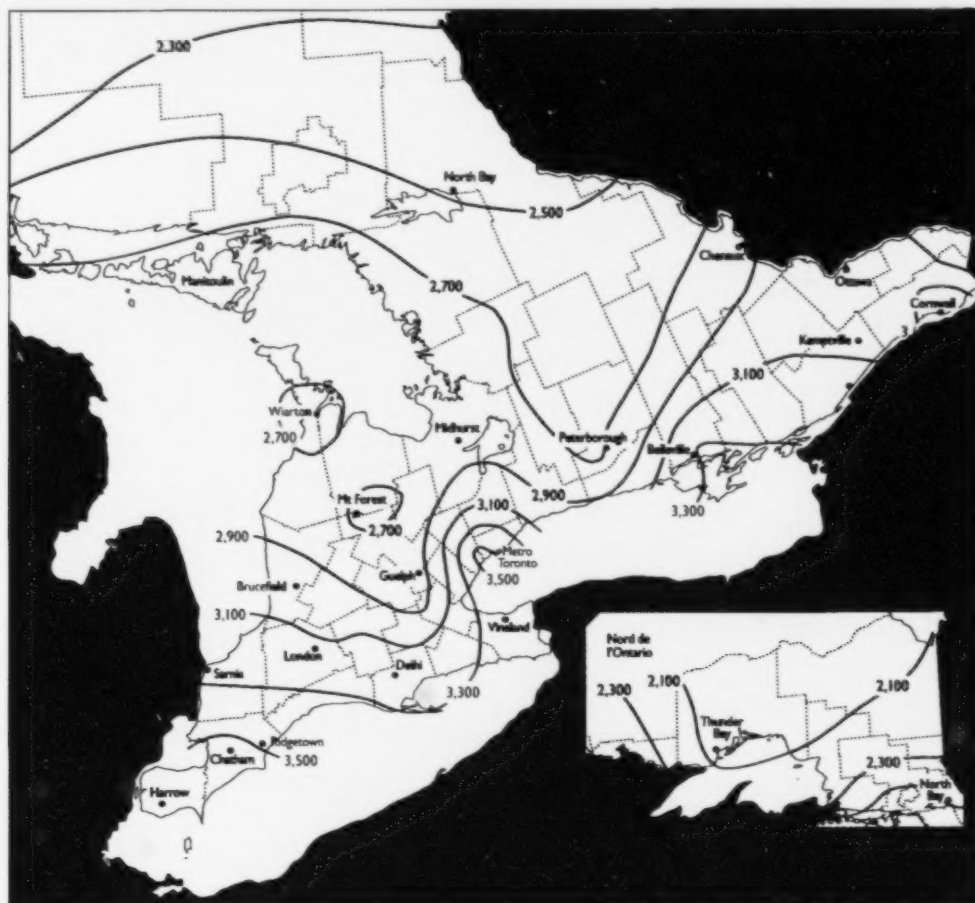


Figure 1. Distribution des unités thermiques de croissance (UTC-M1) en Ontario



Source : Weather Innovations Inc. (WIN). Cette carte repose sur des données météorologiques enregistrées entre 1971 et 2000, la date de début de saison commune ayant été fixée pour toute la province au 1^{er} mai.

Préparation du sol en vue des semis

Le travail du sol est une activité qui dérange la surface du sol et qui vise un certain nombre d'objectifs :

- ameublir et aérer le sol,
- incorporer les résidus de culture, les engrais, le fumier et les herbicides,
- maîtriser les mauvaises herbes en les déracinant, et
- préparer le lit de semences.

Travaux de première préparation du sol

C'est traditionnellement la charrue à versoirs qu'on utilise pour faire les travaux de première préparation du sol. Chaque versoir soulève le sol et le brise, incorpore les résidus de culture, le fumier et les engrais. Le labour d'automne est plus facile à effectuer dans la plupart des sols à texture fine (argile, loam argileux). Le labour de printemps est faisable dans la plupart des sols à texture grossière (sable, loam sableux). La profondeur de labour est normalement de 15 cm (6 po). Les labours réalisés sur des profondeurs supérieures à 20 cm (8 po) ont souvent pour effet de faire remonter dans la couche arable des particules de sous-sol, ce qui n'est pas souhaitable. La charrue à versoirs est l'instrument aratoire qui s'assortit des risques les plus grands d'érosion du sol.

On utilise également la charrue chisel pour les travaux de première préparation du sol, mais comme celle-ci laisse davantage de résidus à la surface du sol, elle est surtout efficace dans les sols vulnérables à l'érosion et les sols à texture moyenne. La charrue chisel est idéale pour le travail réduit du sol lorsqu'il y a incorporation de fumier, d'engrais ou d'herbicides. Elle laisse une couche de résidus qui contribue à conserver l'humidité, elle incorpore de la matière organique dans la couche superficielle de sol et réduit les coûts de travail du sol.

Travail superficiel du sol

Le travail superficiel du sol prépare et nivelle le sol avant les semis. Le moment où effectuer le travail superficiel du sol et l'ampleur du travail nécessaire dépendent de la saison, du type de sol, de l'humidité du sol et de la culture produite. Les sols ayant une texture de moyenne à grossière exigent rarement plus d'un passage à l'aide d'un cultivateur ou d'un pulvérisateur tandem avant les semis.

Après avoir semé des cultures à petites graines comme des cultures fourragères ou du canola, le passage d'un rouleau lisse ou rugueux peut être fait pour raffermir le sol et assurer un meilleur contact sol-semence. On obtient le même résultat en utilisant un semoir à grains doté de roues plombeuses. Le passage du rouleau ou du cultitasseur sert essentiellement à retenir l'humidité dans le sol durant les printemps secs; il risque de provoquer l'encroûtement du sol si une pluie battante survient avant la levée de la culture.

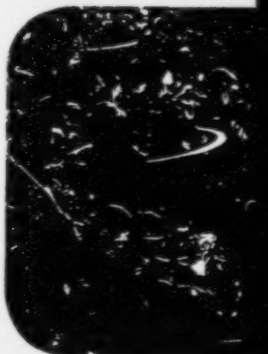
Dans les sols argileux qu'on laboure l'automne, il faut habituellement deux ou trois opérations culturales pour préparer le lit de semence au printemps. Les dents du cultivateur ne doivent pas pénétrer sur plus de 7,5–10 cm (3–4 po) pour lisser le sol et laisser le lit de semence ferme. Dans un climat comme celui de l'Ontario, l'action du gel prépare un lit de semence presque parfait s'il y a eu une première préparation du sol à l'automne. Le travail du sol effectué au printemps permet au sol de se réchauffer plus rapidement et prépare un lit de semence ferme, nivelé et uniforme, afin que toutes les semences soient enfouies à la même profondeur et soient bien en contact avec le sol.

Les cultivateurs et les herbes à ressort servent à ameubler une surface compactée. On doit éviter de travailler des sols à texture fine lorsqu'ils sont mouillés, sous peine d'endommager la structure du sol. Les sols sableux à texture grossière ne sont pas aussi vulnérables à des dommages structuraux lorsqu'on les travaille alors qu'ils sont mouillés. En travaillant trop un sol, on réduit sa teneur en matière organique, on en accélère l'assèchement et on augmente les coûts de carburant, de machinerie et de main-d'œuvre. Les rendements et la rentabilité de la culture peuvent alors s'en ressentir.

Semis direct

Le principal avantage du travail du sol est de préparer le lit de semence. En l'absence de travail du sol (technique du semis direct), il n'y a aucune préparation du lit de semence. Le semis direct oblige à se soucier de la performance du semoir et de points que le travail du sol corrigerait normalement, notamment le drainage du sol, la gestion des résidus, la lutte contre mauvaises herbes, insectes et maladies, la mise en place des fertilisants et la compaction du sol.

Avec en tête des objectifs de rationalisation des coûts de production et de conservation du sol, les agriculteurs et les fournisseurs de machinerie ont conçu de la machinerie qui prépare un lit de semence étroit, enfouit la semence, et souvent injecte une faible quantité d'engrais (engrais de démarrage) tout près de la semence, le tout en une seule opération.



Le succès du semis direct dépend de l'utilisation de semoirs hautement perfectionnés et d'opérateurs qualifiés qui comprennent les besoins de la culture qu'ils sèment. Plus la teneur du sol en argile est élevée, plus il est important d'utiliser la bonne machinerie et de s'assurer de bonnes conditions. Bien des agriculteurs combinent le travail minimal du sol et le semis direct pour réduire les coûts et maximiser la production. Certains agriculteurs trouvent que l'utilisation de la déchaumeuse après le maïs donne un meilleur rendement dans la culture de soya qui le suit. Souvent, ils recourent au semis direct pour les autres cultures comprises dans la rotation.

Les avantages du semis direct comprennent une réduction des dépenses d'investissement et des coûts en main-d'œuvre, une meilleure structure de sol et une protection accrue contre l'érosion du sol. La réduction des coûts de production peut être très importante sur de plus grandes superficies. Le semis direct nécessite moins de machinerie que les pratiques aratoires traditionnelles, même si le coût de la machinerie et les exigences en carburants sont élevés.

Les inconvénients du semis direct comprennent les coûts élevés de chaque machinerie (particulièrement pour les petites entreprises), le niveau élevé de connaissances et de compétences nécessaires et, parfois, l'incompréhension par l'opérateur de toutes les techniques de production et des données scientifiques sous-jacentes. Les applications de fertilisant, le désherbage et les épandages de fumier sont autant de défis supplémentaires à relever dans le semis direct.

Analyse de sol

Un sol fertile fournit la plupart des éléments nutritifs indispensables à la croissance des végétaux. L'analyse de sol est le meilleur moyen d'évaluer la fertilité d'un sol. Elle révèle quels sont les éléments nutritifs qui doivent être ajoutés au sol pour répondre aux besoins de la nouvelle culture. On doit faire analyser le sol au moins une fois tous les trois ans. Les méthodes d'échantillonnage sont cruciales, étant donné qu'un échantillon mal constitué donne un résultat erroné et trompeur. Les producteurs peuvent prélever eux-mêmes les échantillons ou confier cette tâche à un consultant dont les services comprennent l'échantillonnage du sol.

Pour des consignes sur l'échantillonnage, s'adresser à ServiceOntario. On peut se procurer des boîtes d'échantillonnage et des feuilles d'information directement auprès de tout laboratoire accrédité et auprès de nombreux agrofournisseurs. On peut acheter les tubes d'échantillonnage auprès de nombreux agrofournisseurs. Pour une liste des laboratoires accrédités, voir la publication 811F du MAAARO, *Guide agronomique des grandes cultures*, ou consulter le site du MAAARO.

Les analyses de sol effectuées par les laboratoires accrédités de l'Ontario fournissent une base fiable sur laquelle élaborer des recommandations de fertilisation. Ces laboratoires accrédités par le MAAARO analysent des échantillons de sol pour déterminer leur teneur en phosphore, en potassium et en magnésium, ainsi que leur acidité (pH). Les recommandations expriment les quantités d'éléments nutritifs à ajouter au sol pour que la culture soit économiquement rentable. Les recommandations d'azote sont fondées uniquement sur les besoins des cultures, étant donné que les niveaux d'azote fluctuent énormément sur un très court laps de temps.

Macro-éléments

L'azote, le phosphore et le potassium sont les trois principaux éléments nutritifs dont les cultures ont besoin.

- L'azote stimule la croissance des plantes, leur donne une couleur vert foncé et augmente leur teneur en protéines.
- Le phosphore favorise un enracinement hâtif, assure une croissance rapide et vigoureuse, est important dans la formation de graines et augmente la rusticité hivernale.
- Le potassium favorise l'accumulation d'amidon, augmente la vigueur des plants et la résistance à la maladie, renforce les tiges, améliore la qualité de la semence et augmente la rusticité hivernale des légumineuses fourragères.

Ces éléments nutritifs existent à l'état naturel dans le mélange de minéraux et de matière organique qui constitue le sol. Toutefois, comme les sols ne fournissent pas toujours tous les éléments nutritifs que les productions végétales modernes exigent, on en ajoute sous forme d'engrais, de fumier, de résidus de végétaux ou de fertilisants inorganiques.

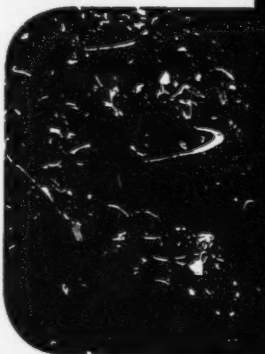
Les macro-éléments proviennent soit de matières fertilisantes renfermant un ou deux des éléments nutritifs, soit d'engrais de mélange complets renfermant deux ou tous les trois macro-éléments. La quantité des macro-éléments dans l'engrais est indiquée sur le sac par trois nombres. Le premier représente l'azote (N), le deuxième, le phosphate (P_2O_5) et le troisième, la potasse (K_2O). Un engrais 5-20-10, par exemple, renferme 5 % d'azote total, 20 % de phosphate assimilable et 10 % de potasse soluble.

L'urée, une matière fertilisante, renferme uniquement de l'azote dans une proportion de 46 %. Sa teneur en éléments nutritifs figure donc ainsi : 46-0-0. Le chlorure de potassium est représenté par le rapport 0-0-60, et le phosphate diammonique, par le rapport 18-46-0. De nos jours, la plupart des fertilisants sont mélangés et vendus en vrac, prêts à être épandus sur les terres avant le dernier travail du sol préalable aux semis. Les mélanges sont faits et appliqués pour répondre aux besoins précis de la culture en croissance.

Les oligo-éléments sont des éléments nutritifs dont les plantes ont besoin en infimes quantités. Les sols en contiennent presque toujours suffisamment, mais une culture particulière peut souffrir en certains endroits d'une carence. L'apport d'oligo-éléments coûte cher et comporte des risques de toxicité, si les concentrations dans le sol sont déjà suffisantes ou même excessives. Toujours consulter un conseiller en cultures reconnu avant de faire des apports d'oligo-éléments.

pH du sol et chaulage

La plupart des sols de l'Ontario sont alcalins, mais environ 10 % des sols ont un pH suffisamment faible pour que l'acidité du sol risque de nuire au rendement des cultures. La chaux agricole corrige l'acidité de ces sols et permet aux apports d'éléments nutritifs de produire leur plein effet. L'apport de chaux est déterminé par le pH tampon du sol. Il faut jusqu'à 6-18 mois à la chaux pour élever le pH du sol, d'où l'importance d'effectuer le chaulage bien avant la mise en place d'une culture sensible.



Fumier et engrais vert

L'épandage de fumier enrichit le sol de matière organique et d'éléments nutritifs (azote, phosphore et potasse), favorise la formation de matière organique et contribue à maintenir une bonne structure de sol. Le maïs, le canola et le foin de graminées sont les cultures qui réagissent le mieux à la libération par le fumier liquide de niveaux élevés d'azote. Quand il est épandu correctement, le fumier peut réduire considérablement les coûts au chapitre des engrais chimiques.

Du fait de la principale forme sous laquelle il se trouve, l'azote provenant du fumier liquide s'évapore dans l'air si on laisse le fumier à la surface du sol sans le recouvrir. Dans le fumier solide, comme l'azote se trouve principalement sous forme organique, sa libération se fait sur une période plus longue. Par ailleurs, le fumier solide enrichit le sol d'une quantité plus grande de matière organique.

Une fois le fumier épandu uniformément à la grandeur du champ, l'incorporer le plus tôt possible, afin que les éléments nutritifs restent en place et qu'ils ne soient pas emportés avec les eaux de ruissellement. S'abstenir d'épandre du fumier sur un sol gelé. L'incorporation peut se faire avec tout instrument de travail du sol qui mélange efficacement le fumier au sol.

Comme un fort pourcentage des terres de l'Ontario possèdent un réseau de drainage souterrain, le fumier risque de s'écouler dans les tuyaux de drainage (par les interstices laissés dans le sol par les vers de terre et les racines ou par les fissures profondes) et de contaminer l'effluent ou le cours d'eau récepteur. Les agriculteurs qui négligent ce risque s'exposent à être poursuivis comme pollueurs en vertu de la *Loi sur les pêches* ou de la *Loi sur les ressources en eau de l'Ontario*. Appliquer le fumier liquide sur un sol travaillé (ou l'injecter dans le sol) ou réduire le taux d'application.

Il est courant de contre-ensemencer le blé d'automne de trèfle rouge au printemps afin de réduire l'érosion du sol, d'améliorer la structure du sol et d'enrichir le sol d'azote au profit de la culture suivante. Le trèfle est habituellement enfoui comme engrais vert à l'automne et est suivi d'une culture de maïs qui prélève l'azote.

Le recours aux cultures de couverture est une pratique de gestion des sols courante. Les fonctions des cultures de couverture sont multiples : protection contre l'érosion (seigle ou céréales), production d'azote (légumineuses), piégeage de l'azote (radis oléagineux), maîtrise partielle des mauvaises herbes (céréales ou sarrasin), apport de matière organique et amélioration de la structure du sol (espèces à racines fibreuses). La culture de couverture peut être une graminée, une légumineuse ou une dicotylédone, selon l'utilisation qu'on fait de la culture de couverture et selon sa compatibilité avec la culture suivante. On sème souvent du seigle pour couvrir des terres faites de sols sableux après une récolte. Il arrive qu'on sème du radis oléagineux pour absorber les éléments nutritifs excédentaires provenant des fertilisants ou du fumier épandus à l'automne. Le choix d'une culture de couverture, quelle qu'elle soit, doit toujours tenir compte des besoins de l'exploitation, de sa gestion et des caractéristiques de la culture (si elle risque de devenir envahissante, par exemple).

Lutte contre les mauvaises herbes

Les mauvaises herbes, ou plantes adventices, sont simplement des plantes qui poussent là où on ne les veut pas, de sorte qu'on considère comme une mauvaise herbe toute plante qui entrave la production normale d'une culture.

Les terres non cultivées peuvent rapidement devenir pour les terres cultivées avoisinantes d'importantes sources d'infestation par les mauvaises herbes. Même si toutes les mauvaises herbes sont ennuyeuses, la plupart sont faciles à maîtriser par le travail du sol ou l'utilisation rationnelle des herbicides. La publication 75F du MAAARO, *Guide de lutte contre les mauvaises herbes*, est un ouvrage complet sur la maîtrise des mauvaises herbes à l'intention des agriculteurs de l'Ontario. On peut se la procurer à partir du site Web du MAAARO ou en communiquant avec ServiceOntario.

En Ontario, la plupart des herbicides agricoles ne sont vendus aux agriculteurs que s'ils possèdent un permis d'application de pesticide. Pour se procurer ce permis, il faut réussir le Cours à l'intention des utilisateurs sur l'emploi sécuritaire des pesticides, élaboré par les ministères de l'Environnement ainsi que de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales. Pour s'inscrire à ce cours, communiquer avec le Programme ontarien de formation sur les pesticides, Collège de Ridgeway, au 1 800 652-8573.

On parle de mauvaises herbes nuisibles dans le cas des mauvaises herbes qui posent un risque particulier pour l'agriculture. La *Loi sur la destruction des mauvaises herbes* (Ontario) énumère 24 mauvaises herbes nuisibles et précise ceci : « La personne en possession d'un terrain détruit toutes les mauvaises herbes nuisibles qui s'y trouvent. » En vertu de la loi, lorsqu'une terre est louée, le locataire est considéré comme la personne qui a la possession de la terre. Si le locataire refuse de détruire les mauvaises herbes nuisibles, il revient au propriétaire de le faire. Si les deux refusent, la municipalité peut détruire les mauvaises herbes et facturer ce service au propriétaire.

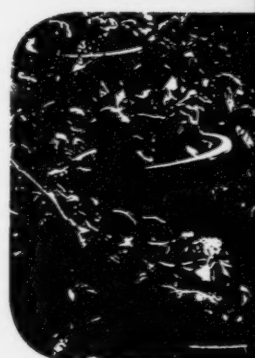
Tableau 6. Mauvaises herbes nuisibles

Acanthe sauvage	Centaurées	Cuscutes	Herbes à poux
Asclépiades	Chardon de Russie	Épine noire	Laiterons, annuels, vivaces
Barbarée vulgaire	Chardon du Canada	Euphorbe cyprès	Millet commun (à graines noires)
Berbérís vulgaire	Chardon penché	Euphorbe feuillue	Salsifis
Berce du Caucase	Chardon vulgaire	Gesse tubéreuse	Sorgho d'Alep
Carotte sauvage	Ciguë maculée	Herbe à la puce	Tussilage pas-d'âne

Source : *Loi sur la destruction des mauvaises herbes*, L.R.O. 1990.

Grandes cultures

Le vaste éventail de sols, de climats et de caractéristiques géographiques qu'on retrouve en Ontario se prête à des activités agricoles et à des productions végétales très diversifiées. Que ce soit dans les sols profonds à prédominance calcaire du bassin des Grands Lacs dans le sud-ouest de l'Ontario, où les hivers sont éléments et la saison de croissance longue, chaude et humide, dans les terres acides plus superficielles à prédominance de granit du Bouclier canadien, ou dans les loams profonds et froids des zones argileuses du nord et les zones éparées caractérisées par une courte saison de production entre le lac Supérieur et la frontière manitobaine, les agriculteurs de l'Ontario tirent du sol des cultures destinées tantôt à l'alimentation animale, tantôt à l'alimentation humaine.



Les espèces végétales cultivées dans chaque région de la province dépendent de la capacité de production inhérente à chacune. En règle générale, les cultures qui aiment la chaleur, comme le maïs, le soya et le blé tendre d'automne, sont les cultures dominantes dans le bassin des Grands Lacs dans le sud de l'Ontario, là où les températures estivales et la longueur de la saison de croissance se rapprochent de celles du Midwest américain. Dans le nord de l'Ontario et dans les régions du centre et de l'est de l'Ontario, situées à l'intérieur des terres, on privilégie les espèces qui aiment la fraîcheur, comme les graminées et les céréales de printemps. Le canola, sélectionné au départ pour les prairies froides, gagne en popularité comme culture commerciale dans les régions de l'Ontario qui offrent moins de 2 600 unités thermiques de croissance (UTC).

On classe les cultures agricoles en trois grandes catégories : les cultures fourragères, les céréales et les oléagineux.

Cultures fourragères et gestion des pâturages

Les cultures fourragères sont des graminées, des légumineuses et d'autres cultures qui produisent des plants qu'on peut utiliser entiers pour les donner aux chevaux et aux ruminants, tels que bovins, ovins et caprins. On peut récolter les fourrages et les entreposer à l'état très humide, comme ensilage, ou à l'état sec, comme foin. Ces cultures procurent un fourrage grossier qui garde en bon état le système digestif des chevaux et des ruminants, et fournissent l'essentiel des éléments nutritifs et de l'énergie nécessaires pour répondre à leurs besoins quotidiens.

La plupart des agriculteurs cultivent un mélange de graminées et de légumineuses afin d'offrir un équilibre d'éléments nutritifs aux animaux et de rétablir la concentration d'azote dans le sol et la structure du sol. Les légumineuses ont le pouvoir de fixer l'azote gazeux présent dans l'air en nitrates dans les nodules de leurs racines. Ces nitrates, utiles à la croissance des végétaux, sont ensuite assimilables par d'autres plantes et par les micro-organismes présents dans le sol (bactéries et autres) qui transforment la matière organique en humus et améliorent la texture et la capacité de rétention d'eau du sol.

La luzerne, le lotier corniculé, le trèfle blanc et le trèfle rouge sont les légumineuses fourragères les plus courantes. La phléole des prés, le brome et le dactyle pelotonné sont les graminées fourragères les plus courantes. L'espèce choisie et la proportion légumineuses-graminées utilisée dépendent des conditions de sol, de la compatibilité des espèces, de la méthode de récolte et de l'espèce animale à nourrir. La publication 811F du MAAARO, *Guide agronomique des grandes cultures*, contient des recommandations de mélanges adaptés à différentes situations.

On peut semer les cultures fourragères par semis direct ou avec une céréale de printemps servant de culture-abri. Comme les plantules des espèces fourragères sont fragiles, poussent lentement et aiment l'ombre, il est plus facile d'obtenir un bon peuplement si on sème la culture fourragère avec une céréale comme l'avoine, l'orge ou le blé. Après la récolte de la culture céréalière soit au début de juillet si elle doit servir de fourrage, soit au début d'août si elle est récoltée pour le grain, la culture fourragère nouvellement établie croît rapidement, ce qui procure une couverture végétale dense pour la saison hivernale.

Les semis fourragers se font en avril ou au début de mai ou dès qu'on peut travailler le sol. On peut aussi, dans certaines conditions, faire les semis au début d'août, mais les semis faits en août exigent beaucoup de doigté, une excellente maîtrise des mauvaises herbes et une part de chance pour ce qui est d'obtenir suffisamment de pluie et de chaleur en août et en septembre.

On conserve la plupart des peuplements fourragers pendant 3–5 ans après les semis ou jusqu'à ce que le rendement devienne faible. Certaines espèces de pâturage, si elles sont bien gérées, peuvent durer jusqu'à 10–15 ans sans être renouvelées.

Les cultures fourragères destinées à procurer du foin ou de l'ensilage mi-fané sont récoltées d'une à trois fois au cours de la saison, habituellement au début de juin, en juillet et en août. Le moment de la récolte est dicté par le degré de maturité de la culture. Les graminées atteignent leur pleine valeur nutritive lorsque les épis commencent à apparaître. De même, l'idéal est de récolter les légumineuses juste avant l'apparition des fleurs. À ces stades, la récolte procure une valeur nutritive maximale par hectare de culture.

La saison de pâturage en Ontario s'étend de mai à octobre. La productivité à long terme d'un pâturage repose sur le choix d'un mélange de semences qui convient aux conditions de croissance du champ et à l'espèce animale mise au pâturage. L'établissement d'un bon peuplement, une fertilisation adaptée et la gestion des pâturages sont des facteurs de production tout aussi importants.

La mise au pâturage vise à tirer un rendement maximal des animaux. Or, on n'atteint cet objectif que dans la mesure où l'on tire le maximum des graminées. Le nombre d'animaux mis au pâturage doit être compatible avec la capacité de production du pâturage, pour peu qu'on veuille à assurer une croissance la plus rapide possible de l'espèce produite.

Pour y parvenir, on pratique la rotation des pâturages. On peut utiliser différents champs ou séparer le champ au moyen de clôtures électriques. On laisse les animaux brouter le champ une fois que la culture a atteint 15–25 cm (6–10 po) de croissance, puis on dirige les animaux vers un autre champ lorsque ceux-ci ont brouté environ 10 cm (4 po) de la culture. Ces hauteurs de pâturage varient selon l'espèce végétale cultivée et l'espèce animale mise au pâturage.

Une fois que les graminées ont formé leur épi et entrepris la grenaison, la valeur nutritive chute rapidement et les plants cessent de pousser. Si les graminées sont laissées dans le pâturage, les faucher afin que le champ puisse repousser uniformément. On peut récolter l'herbe ainsi fauchée et s'en servir comme foin à servir aux animaux pendant l'hiver.

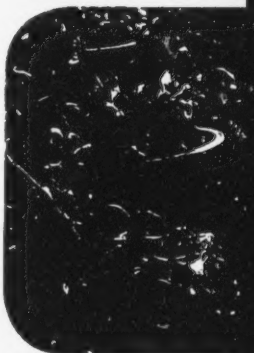
Poursuivre ce programme de rotation toute la saison. De bonnes bêtes sur des pâturages bien gérés peuvent produire un gain de poids allant jusqu'à 160 kg (350 lb) ou plus chaque saison, soit 400 kg (880 lb) de gain de poids par hectare.

L'adhésion à une Association pour l'amélioration des sols et des récoltes de l'Ontario aide les nouveaux agriculteurs à acquérir des connaissances sur les pratiques culturales efficaces et rentables.

Cultures céréalières

Maïs

Le maïs est l'une des grandes cultures les plus importantes de l'Ontario. On le sème au printemps pour le récolter en septembre comme ensilage de plante entière destiné à l'alimentation animale ou en octobre et novembre pour le grain. Le maïs-grain sert à la fois à l'alimentation animale et à la fabrication de céréales de petit-déjeuner, d'alcool, de sucre, d'amidon et de divers sous-produits. Le maïs sucré, par contre, est destiné à l'alimentation humaine sans nécessairement de transformation.



Avoine et orge

L'avoine et l'orge sont des céréales qu'on sème au printemps et qu'on utilise essentiellement pour nourrir les animaux. Certaines avoines sont cultivées à contrat pour le bénéfice de fabricants de céréales, qui peuvent préciser les cultivars et les qualités à produire. La paille provenant de l'avoine et de l'orge procure de la litière. Dans certaines régions de l'Ontario, l'avoine et l'orge sont semées ensemble comme « céréales mélangées » destinées aux animaux. Comme l'indique le tableau 7, cette pratique n'offre, sur des sols bien drainés, aucun avantage sur les plans du rendement et de la qualité de l'aliment par rapport à l'orge cultivée seule. Lorsque les conditions de drainage laissent à désirer, l'avoine peut remplir les zones plus mouillées où l'orge pousse moins bien.

Blé

En Ontario, on sème le blé d'automne entre la mi-septembre et la fin octobre, et on le récolte vers la fin juillet ou le début d'août. Il se cultive trois types de blé d'automne : le blé tendre blanc, le blé tendre roux et le blé vitreux roux. Même si une petite partie de la production est destinée à l'alimentation animale, les cultivars de blé tendre servent généralement à la fabrication de farine à pâtisserie et le blé vitreux à la fabrication de farine panifiable. En raison de sa valeur sur le marché et de certaines de ses caractéristiques comme aliment pour le bétail, le blé n'est pas donné aux animaux, à moins qu'il ait été déclassé au niveau de la qualité.

On sème les cultivars de blé de printemps entre la mi-avril et la mi-mai, et on les récolte en août. La plupart des blés de printemps sont du type vitreux roux et servent à la fabrication de farine panifiable. On les cultive uniquement dans le centre, l'est et le nord de la province, là où les températures sont plus fraîches au printemps et au début de l'été. La paille de blé procure de la litière et du paillis utile à la culture des petits fruits.

Le blé peut être commercialisé par l'intermédiaire de la Grain Farmers of Ontario ou vendu à un exploitant de silo-élevateur ou à un négociant ou encore directement à une minoterie. Il est obligatoire de demander un numéro de producteur à Eleview avant de vendre du blé à un transformateur ou à un exploitant de silo-élevateur agréé. Eleview centralise la déclaration des ventes de grain en Ontario. On peut s'informer des détails des différents programmes de commercialisation offerts en s'adressant à un exploitant de silo-élevateur ou à l'organisme Grain Farmers of Ontario.

Seigle

Le seigle cultivé en Ontario l'est essentiellement par les producteurs de tabac qui l'utilisent comme culture de couverture, et par les producteurs de pommes de terre qui l'inscrivent dans leur rotation. Le seigle sert également à l'industrie de la distillerie et aussi un peu à l'alimentation animale. On sème le seigle à l'automne pour ensuite soit l'enfouir comme engrais vert le printemps suivant, soit le récolter comme céréale en juillet.

Cultures oléagineuses et autres cultures**Soya**

Le soya constitue la plus importante culture oléagineuse de l'Ontario. On le sème en mai une fois les risques de gel écartés et on le récolte en septembre ou octobre. Même si on le cultive principalement pour sa teneur en huile, le tourteau de soya est un supplément protéique important pour le bétail. On peut aussi traiter le soya à la chaleur ou le rôtir et le donner

directement aux animaux comme supplément protéique et énergétique. Si les fèves de soya n'ont pas été traitées, on doit en donner en quantité limitée seulement aux bovins. Le soya est commercialisé par l'intermédiaire de différentes filières locales de négociants.

Canola

On cultive surtout le canola pour sa teneur en huile, bien que le tourteau de canola soit utilisé comme supplément protéique. Le gros du canola cultivé en Ontario est du type de printemps et est semé en avril-mai, puis récolté en août-septembre. Le canola d'automne occupe une superficie très restreinte; on le sème à la fin d'août pour le récolter en juillet suivant. Le canola de printemps donne de meilleurs résultats dans les régions les plus fraîches de l'ouest de l'Ontario, ou dans le nord de la province.

Haricots blancs et colorés

Les haricots blancs et colorés sont destinés à l'alimentation humaine. On sème ces cultures fin mai-début juin et on les récolte fin août-septembre. Les haricots blancs sont surtout cultivés aux termes d'un contrat conclu avec un négociant agréé ou ils sont commercialisés par l'intermédiaire de la Commission ontarienne de commercialisation des haricots. On cultive habituellement les haricots colorés aux termes d'un contrat conclu avec un négociant agréé qui se spécialise dans des espèces particulières de haricots colorés.

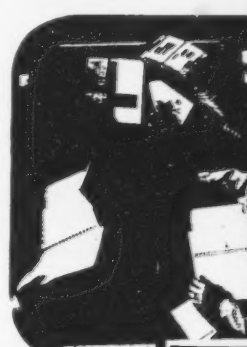
Tableau 7. Grandes cultures courantes

Culture	Densité de semis habituelle		Date de semis approximative	Date de récolte approximative	Rendement moyen	
	lb/acre	kg/ha			lb/acre	kg/ha
Maïs-grain	16	18	mai	oct.-nov.	5 810	6 510
Avoine	85	95	fin avril-début mai	août	2 040	2 280
Orge	120	135	fin avril-tout début de mai	fin juillet-août	2 880	3 220
Blé d'automne	105	115	mi-sept.-mi-oct.	fin juillet	3 360	3 760
Céréales mélangées	100	115	fin avril-début mai	août	2 520	2 820
Soya	90	100	mi-mai-début juin	octobre	2 180	2 450
Canola	4,5	5	fin avril-début mai	fin juillet-début août	1 900	2 090
Haricots de grande culture	Très variable selon le calibre des semences		fin mai-début juin	fin août-mi-sept.	1 800	1 980

Conversion : kg/ha = lb/acre x 1,12; lb/acre = kg/ha x 0,89

Cultures et activités horticoles

Indépendamment de la culture horticole pratiquée ou de l'envergure de l'entreprise, la maîtrise des ravageurs et des maladies, de bonnes pratiques culturales, un plan de commercialisation sensé et une bonne analyse économique sont indispensables pour réussir. Les sections qui suivent donnent une meilleure idée des régions et des méthodes qui sont les plus indiquées pour les cultures horticoles en Ontario.



Serriculture

Pour réussir en serriculture, il faut :

- un marché bien défini,
- un bon emplacement doté des aménagements nécessaires, comme un approvisionnement en eau de haute qualité, une source d'énergie, l'alimentation électrique et un accès facile aux transports,
- un capital de départ et un fonds de roulement substantiels,
- un système de production bien planifié,
- de l'entregent, et
- de l'expérience au niveau des exigences « mécaniques » de l'entreprise, y compris au niveau des systèmes complexes de chauffage, d'éclairage, de ventilation, de culture et d'arrosage.

Après les coûts de construction de la serre, les charges les plus importantes pour le serriculteur sont le chauffage et la main-d'œuvre.

Les serres peuvent être recouvertes soit de matériaux permanents (verre et acrylique), soit de deux couches de pellicule de polyéthylène qu'on remplace tous les trois ans. Chacun des trois types de recouvrement présente des avantages et des inconvénients, mais convient très bien à la serriculture. Sans égard au fait qu'on puisse pratiquer la culture hydroponique ou qu'on utilise un substrat avec sol ou sans sol artificiel, il faut, en serriculture, de grandes quantités d'eau de haute qualité pour maintenir la croissance des végétaux et maîtriser les conditions du milieu offert aux racines. Selon le système cultural et le mois de l'année, il faut compter entre 0,7 et 1,5 m d'eau par mètre carré de surface de production. Il est recommandé de prévoir plusieurs sources d'eau propre pour s'assurer d'un approvisionnement suffisant. La poussière ou une accumulation de minéraux risquent de bloquer les buses de pulvérisation ou les pendillards du système d'irrigation goutte-à-goutte.

Une source d'énergie d'urgence est nécessaire pour que, durant les pannes d'électricité, les installations de chauffage, de ventilation et d'irrigation ainsi que les ordinateurs qui les commandent puissent être alimentés en électricité. Veiller à ce que le groupe électrogène soit d'une puissance et d'un type permettant de répondre aux besoins de la serre et peut-être également à ceux de la résidence de l'exploitant, si celle-ci se situe sur la terre.

Les principales cultures de serre sont celles de la tomate, du concombre, du poivron et de la laitue. Les légumes orientaux, les piments, les aubergines et même les fraises se cultivent aussi dans des serres. La production se dirige par la suite surtout vers des entreprises de conditionnement ou d'expédition ou le marché du gros en vue d'être commercialisée par les supermarchés et les marchés de fruits et légumes. Les exploitations serricoles qui occupent plus de 464,5 m² (5 000 pi²) sont tenues d'adhérer à la Commission ontarienne de commercialisation des légumes de serre. Celle-ci représente les producteurs auprès des organismes gouvernementaux, les aide à faire la publicité des produits et soutient la recherche.

La floriculture de serre produit des fleurs coupées et un vaste éventail de plantes en pot et de plantes à massif annuelles et vivaces. Ces produits sont commercialisés sur le marché du gros (les chaînes de supermarchés, les centres de jardinage et les fleuristes) ou directement au consommateur. Les entreprises de floriculture qui occupent plus de 1 858 m² (20 000 pi²) sont tenues d'adhérer au chapitre ontarien de l'association Flowers Canada Growers, l'organisme qui représente l'industrie et centre ses activités sur la commercialisation et la recherche.

Des plants de qualité et une commercialisation efficace sont cruciaux pour le succès d'une entreprise étant donné que les consommateurs utilisent un budget discrétionnaire pour faire leurs achats de produits floricoles.

La lutte intégrée consiste pour le producteur à inspecter systématiquement ses champs à la recherche d'infestations et d'autres problèmes et à mettre en place un système planifié de prévention et des mesures visant à maîtriser la situation. Un programme de lutte intégrée maîtrise les ravageurs et les maladies dans la serre et débouche sur un produit de haute qualité à mettre sur le marché. Le recours aux agents de lutte biologique est souvent un élément crucial d'un programme de lutte intégré qui donne des résultats.

Les serriculteurs qui fonctionnent à petite échelle vendent habituellement leurs produits directement au consommateur et produisent la totalité ou quelques-unes des cultures légumières, certaines cultures florales, des plantes en pot et des plantes à massif.

Eaux usées des serres

Une partie de la planification doit porter sur le traitement des eaux usées produites par l'exploitation. Les eaux usées doivent être traitées d'une manière qui ne soit pas préjudiciable à l'environnement. Des dispositions particulières sont prévues dans la *Loi sur les ressources en eau* de l'Ontario ainsi que dans la *Loi sur la gestion des éléments nutritifs* relativement au traitement et à l'élimination des eaux usées.

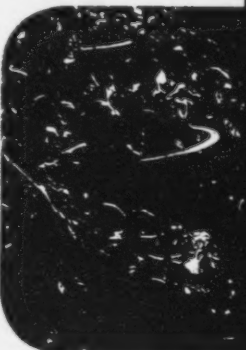
Culture maraîchère

La superficie nécessaire à la culture de fruits et légumes destinés au marché frais varie de moins d'un hectare (ou de quelques acres) à des centaines d'hectares (ou d'acres). Des facteurs comme la demande, les connaissances de l'exploitant, la disponibilité des capitaux, le matériel et la source d'eau d'irrigation déterminent l'envergure de l'entreprise que l'on entend mettre sur pied.

Malgré l'importance qui doit être accordée à bien connaître son marché et à savoir comment vendre ses produits, la lutte contre les ennemis des cultures constitue le talon d'Achille de bien des nouveaux maraîchers. Les insectes, les maladies et les mauvaises herbes n'offrent aucun répit. La culture peut aussi souffrir du climat, de la dérive de pesticides et de désordres attribuables à des causes autres que les organismes nuisibles. Apprendre à remédier aux infections, aux infestations et aux désordres se traduit par des rendements plus élevés et une production de meilleure qualité.

Les secteurs public et privé offrent de nombreux programmes de gestion des cultures et de lutte antiparasitaire ainsi qu'une foule de publications qui leur sont consacrées. ServiceOntario et le site Web du MAAARO diffusent de l'information et des guides portant sur différentes cultures.

Les températures hivernales minimales limitent la culture des arbres fruitiers et des arbres à noix comestibles à certaines zones du sud de l'Ontario. Certaines espèces de fruits et légumes, notamment les crucifères (chou, brocoli, chou-fleur, et chou de Bruxelles) donnent de meilleurs résultats sous des climats plus froids ou plus tard dans la saison. Les arbres fruitiers préfèrent les abords des lacs Érié et Ontario ainsi que certaines petites zones bénéficiant d'un microclimat près de la baie Georgienne où l'on obtient également de bons résultats avec les pommiers et les poiriers. Les arbres à noix sont cultivés à petite échelle dans la forêt carolinienne, au sud d'une ligne allant de la péninsule du Niagara jusqu'à Grand Bend ou Goderich sur le lac Huron. Il est important de connaître la rusticité hivernale des différentes espèces si l'on veut offrir un approvisionnement constant en produits de qualité, année après année.



L'Amérique du Nord se divise en zones de rusticité. On en compte sept en Ontario, chacune étant divisée en sous-zones (a et b). La carte de la figure 2 indique la délimitation de ces zones. Ces dernières indiquent où les diverses espèces d'arbres, d'arbustes, de plantes et de fleurs ont le plus de chances de survivre. Les zones reposent sur des facteurs comme les températures minimales enregistrées l'hiver, le nombre de jours sans gel, les précipitations durant l'été et les conditions de vent. Le nombre indiquant la zone de rusticité diminue à mesure qu'on monte vers le nord. Il augmente généralement à mesure qu'on descend vers le sud.

Les zones de rusticité ne sont données qu'à titre indicatif. On parvient à faire pousser bien des végétaux dans des zones plus arides que leur zone de rusticité s'ils bénéficient d'un microclimat plus doux (p. ex., situation face au sud à l'abri du vent).

Figure 2. Zones de rusticité en Ontario

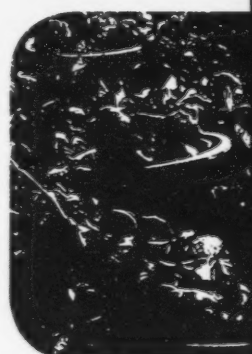


Le drainage, le climat et la nature du marché sont des éléments très importants à considérer dans le choix des cultivars et des espèces à cultiver. Pour le petit producteur maraîcher qui vend directement sa récolte aux consommateurs, les principes de commercialisation sont aussi importants que les modes de production. Il est indispensable à la prospérité et à la réussite d'une exploitation maraîchère de choisir et de cultiver les espèces de fruits et légumes qui procurent le meilleur rendement sur l'investissement, et de recourir aux techniques de culture et de commercialisation qui attirent les clients et les incitent à revenir. Dans le domaine de la culture maraîchère, le succès ou l'échec d'une exploitation dépend énormément des compétences en commercialisation du producteur.

Tableau 8. Cultures maraîchères courantes

Culture	Densité de peuplement habituelle	Semence ou plants de repiquage	Années avant pleine production	Rendement moyen	Heures de travail par année	Exigences de sol
Fraise	17 290 plants/ha (7 000 plants/ac)	plants de repiquage	2-3 (1 an pour les cultivars insensibles à la photopériode)	8 400 kg/ha ou 16 800 L/ha (6 000 pintes/ac ou 7 500 lb/ac)	1 250 heures/ha (506 heures/ac) (commercial) 353 heures/ha (143 heures/ac) (autocueillette)	bien drainé, riche en matière organique et fertile
Framboise	5 434 plants/ha (2 200 plants/ac)	plants de repiquage	3	2 268 kg/ha ou 3 780 L/ha (2 700 chop./ac ou 2 025 lb/ac)	1 550 heures/ha (627 heures/ac) (commercial) 524 heures/ha (212 heures/ac) (autocueillette)	profond, bien drainé, riche en matière organique
Bleuet en corymbe	1 976-3 359 plants/ha (800-1 360 plants/ac)	plants de repiquage	4 ans avant la première récolte, 9 ans avant la pleine production	4 145-5 600 kg/ha ou 8 400-11 200 L/ha (3 700-5 000 lb/ac ou 6 000-8 000 chop./ac)	146 heures/ha (59 heures/ac)	acide, bien drainé, riche en matière organique
Maïs sucré pour le marché frais	11,25-17,5 kg/ha (4,5-7 kg/ac)	semence	la même année	2 000-2 500 douzaines/ha (800-1 000 douzaines/ac)	127,5 heures/ha (51 heures/ac)	bien drainé
Courge ou citrouille	3,75-4,5 kg/ha (1,5-1,8 kg/ac)	semence ou plants de repiquage	la même année	2 500 citrouilles/ha (1 000 citrouilles/ac)	50 heures/ha (20 heures/ac)	bien drainé
Tomate pour le marché frais	12 500-20 250 plants/ha (5 000-8 100 plants/ac)	plants de repiquage	la même année	18-32 tonnes/ha* (8-14 tonnes imp./ac*)	450 heures/ha (180 heures/ac)	bien drainé
Poivron pour le marché frais	~27 500 plants/ha (~11 000 plants/ac)	plants de repiquage	la même année	13-18 tonnes/ha* (6-8 tonnes imp./ac*)	787 heures/ha (315 heures/ac)	bien drainé
Arbres de Noël	1 975-3 700 arbres/ha (800-1 200 arbres/ac)	plants de repiquage	7-12 ans	1 235-2 370 arbres/ha (500-960 arbres/ac)	270 heures/ha (110 heures/ac)	bien drainé

*Données estimatives seulement.



Semis échelonnés

Il est possible d'échelonner les semis de façon à répartir la récolte sur une plus longue période et à la faire coïncider avec des occasions précises. Douze mille épis de maïs prêts à être récoltés sur une période de cinq jours, c'est beaucoup d'épis à cueillir et à vendre. L'utilisation de différents cultivars, de différentes dates de semis ou d'une combinaison des deux permet de prolonger la saison de mise en marché. Avec les tomates, par exemple, il est possible de semer en même temps des cultivars venant à maturité à des dates différentes. Avec le maïs sucré, on peut combiner des cultivars de début de saison et des cultivars de pleine saison, et échelonner les dates de semis pour s'assurer d'avoir du maïs commercialisable en tout temps de la mi-juillet jusqu'à l'Action de grâce.

Irrigation

L'irrigation est de toute première importance dans la culture des fruits et légumes. Il est indispensable de disposer d'une source d'eau suffisante à proximité des cultures. Chaque type de système d'irrigation comporte ses avantages et ses inconvénients. Ainsi, choisit-on souvent un système d'irrigation goutte-à-goutte là où l'efficacité d'utilisation de l'eau est primordiale. Consulter le fascicule intitulé « Gestion de l'irrigation » de la série *Les pratiques de gestion optimales* pour plus d'information sur les choix de systèmes d'irrigation. Pour des conseils sur la conception d'un système d'irrigation, il est parfois nécessaire de consulter une entreprise spécialisée en irrigation.

On doit obtenir du ministère de l'Environnement de l'Ontario (MEO) un permis en vertu du Programme de réglementation des prélèvements d'eau de surface si l'on prélève plus de 50 000 L d'eau par jour à des fins d'irrigation. Ce permis est exigé indépendamment du fait que la source d'eau soit un lac, un ruisseau, une rivière ou un étang privé. La réglementation ne prévoit que très peu d'exceptions. Communiquer avec le bureau du MEO le plus proche pour plus d'information.

Main-d'œuvre nécessaire à la culture maraîchère

- Le choix d'une combinaison de cultures doit tenir compte de la disponibilité de main-d'œuvre fiable ou expérimentée. Faudra-t-il embaucher des travailleurs pour accomplir certaines tâches?
- À quel moment cette main-d'œuvre sera-t-elle nécessaire?
- L'exploitation est-elle à même d'offrir du travail permanent pendant toute la saison ou le besoin de main-d'œuvre se limite-t-il à des semaines d'activité intense (p. ex., semis et récolte)?
- Certaines cultures fruitières et légumières réclament une main-d'œuvre plus abondante que d'autres; il faut se demander combien d'heures l'on est prêt à mettre soi-même.

Même les activités d'autocueillette exigent de la main-d'œuvre pour poser les panneaux, installer les câbles destinés à diriger les gens, compter les unités cueillies, percevoir les frais, faire le désherbage et surveiller les cueilleurs. La formation et la supervision des travailleurs ainsi que la reconnaissance du travail accompli se traduisent par une diminution des problèmes de main-d'œuvre et des clients plus satisfaits.

Une bonne commercialisation passe par un bon service à la clientèle. Les employés qui sont le plus en contact avec le client doivent être ceux qui ont le plus d'entregent. Comme leur façon d'accueillir et de servir les gens peut faire la différence entre le succès ou l'échec de la mise en marché, on comprend que la formation et la supervision des travailleurs sont des pratiques de saine gestion des affaires.

Une inspection régulière des champs joue un rôle important dans la culture maraîchère. Pour s'assurer d'une maîtrise convenable des ennemis des cultures, les gestionnaires surveillent la croissance de leurs cultures au jour le jour et font le nécessaire pour régler d'éventuels problèmes au fur et à mesure qu'ils se posent. L'inspection vise aussi à déterminer le moment optimal pour récolter toute la culture ou chaque rang, afin de pouvoir vendre les produits au moment où leur qualité est optimale.

Entreposage

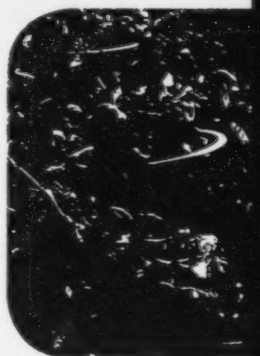
Le froid est le secret de la fraîcheur. En refroidissant un produit, on ralentit son mûrissement et on en retient la saveur et la tendreté plus longtemps. Voilà les qualités que les clients recherchent. Les entrepôts frigorifiques élaborés coûtent cher à construire et à exploiter, mais il est possible pour un maraîcher inventif de se doter d'un petit entrepôt de construction artisanale. Ainsi, la carrosserie cargo d'un fourgon frigorifique d'occasion dotée d'un asperseur et du drainage nécessaire répond très bien aux besoins d'une petite exploitation. La température d'entreposage n'est pas la même pour toutes les cultures. Tomates, poivrons et melons doivent être entreposés à des températures supérieures à 10 °C, tandis que les oignons et les légumes-feuilles ont besoin de températures beaucoup plus fraîches.

Commercialisation des fruits et légumes frais

Les facteurs de production et les facteurs commerciaux qui influencent une activité dépendent du marché. Le marché des produits frais (détail ou gros), le secteur de l'autocueillette et celui de la transformation ont tous des exigences différentes. Cependant, qu'on vende à un grossiste, qu'on livre les produits directement au magasin ou qu'on les offre à partir d'un éventaire routier ou par autocueillette, le dénominateur commun demeure la nécessité, pour conserver son marché, d'offrir un approvisionnement constant et au moment opportun en produits de qualité.

Quand on planifie des cultures maraîchères, se demander quel produit on vendra, où et comment, qui seront les concurrents et si la concurrence sera forte, quels facteurs attireront les clients et si l'emplacement répond aux besoins. Il est bon pour un nouveau jardinier maraîcher de visiter des marchés à la ferme et des entreprises d'autocueillette prospères, afin d'observer des installations bien pensées et de noter les pratiques marchandes qui attirent les clients et les incitent à revenir. Il est également important de se doter d'un plan de salubrité des aliments à la ferme, afin de prévenir ou de réduire les dangers pour la santé humaine pouvant découler de la production, de la transformation, de la manipulation et de l'entreposage des aliments destinés à la consommation humaine. Bien étudier les risques et les dangers que l'entreprise comporte sur le plan de la salubrité et la meilleure façon de les contrer.

Les éventaïres routiers et les activités d'autocueillette offrent l'occasion de toucher un bénéfice supérieur à la vente en gros. Un commerçant qui sait s'y prendre peut se faire connaître pour la qualité de ses produits et s'attirer une clientèle prête à payer plus cher pour un produit qui a davantage de valeur. La vente directe permet d'économiser sur la main-d'œuvre, les contenants, l'entreposage, le conditionnement, les commissions et le transport.



Une publicité efficace attire les clients une première fois en piquant leur curiosité. Ce sont toutefois la qualité et le service qui incitent les clients à revenir. Ne pas oublier que les bâtiments, les aires de stationnement et même les toilettes contribuent à transformer les courses que les gens viennent faire en une expérience agréable.

Les panneaux de signalisation, les aires de stationnement et les accès au lieu d'affaires sont soumis à une réglementation qui relève du corps administratif responsable de la voie publique attenante. Si la propriété longe une autoroute provinciale, on doit faire approuver les plans par le ministère des Transports de l'Ontario. Autrement, on doit s'adresser à la municipalité ou aux autorités régionales.

Tout gestionnaire d'entreprise traite aussi directement avec des clients. La clientèle d'une entreprise d'autocueillette recherche l'occasion de faire une sortie en famille et de se procurer en même temps un produit frais et de la meilleure qualité qui soit. Par contraste, les distributeurs de gros permettent d'écouler rapidement un volume de production important. Ils assurent l'essentiel des services de mise en marché nécessaires en contrepartie d'une quote-part des produits tirés de la vente.

Bon nombre de nouveaux producteurs envisagent d'offrir des produits « à valeur ajoutée », comme des cornichons, des *salsas* ou des conserves. Ils doivent alors bien étudier la réglementation applicable aux entreprises qui accueillent des clients, offrent des aliments et en font la transformation. Consulter le site du MAAARO pour plus d'information sur les exigences applicables aux nouvelles entreprises commerciales.

Agriculture biologique

L'agriculture biologique est un système de production holistique qui vise avant tout à optimiser la santé et la productivité des communautés interdépendantes d'organismes terricoles, de végétaux, d'animaux et d'humains. Elle préconise la rotation des cultures, l'utilisation de cultures de couverture et l'établissement de rapports équilibrés entre hôtes et prédateurs. La teneur du sol en matière organique est maintenue par l'apport de compost, de fumier et de résidus de végétaux, et par des rotations des cultures qui comprennent des cultures de couverture.

Pour qu'une exploitation agricole soit reconnue comme pratiquant l'agriculture biologique, elle doit être certifiée par un organisme de certification et ne doit utiliser que des intrants autorisés par cet organisme, ce qui garantit que les intrants respectent les exigences de la Norme biologique du Canada. Ces intrants comprennent des produits phytosanitaires, amendements de sol et fertilisants « naturels » ou non synthétiques autorisés par la Norme et homologués pour l'usage qui en est fait conformément à la réglementation fédérale ou provinciale.

Le bétail doit recevoir une ration composée uniquement d'aliments (céréales, fourrages et suppléments protéiques) biologiques et doit avoir accès à l'extérieur et aux pâturages dès que le temps le permet. Les animaux doivent être élevés suivant les principes de l'agriculture biologique depuis avant la naissance (dernier tiers de la gestation) ou à partir d'un jour dans le cas des poussins.

La Norme biologique du Canada interdit l'utilisation de fertilisants minéraux ou de pesticides composés synthétiquement, de régulateurs de croissance, d'antibiotiques, d'hormones et d'organismes génétiquement modifiés (OGM), ainsi que le recours au clonage d'animaux, à la nanotechnologie, au rayonnement ionisant ou à des additifs artificiels dans la production et la transformation de produits alimentaires biologiques.

Pour pouvoir qualifier ses produits de biologiques, l'exploitation ou l'unité de production doit être certifiée biologique par un organisme de certification agréé en vertu du *Règlement sur les produits biologiques* (2009) (Canada) mis en application par l'Agence canadienne d'inspection des aliments. La Norme biologique du Canada précise ce qu'il faut faire pour produire et transformer des produits biologiques au Canada. Il existe plusieurs organismes de certification qui certifient les exploitations et les transformateurs d'aliments en Ontario et ailleurs au Canada. Il existe aussi plusieurs associations d'agriculteurs biologiques comme l'organisme Cultivons Biologique Canada ou la Ecological Farmers Association of Ontario qui offrent des cours, des publications et des services d'information à leurs membres sur la façon de pratiquer l'agriculture biologique.

Les terres qui servent à l'agriculture biologique doivent être gérées suivant les principes de l'agriculture biologique (conformément à la Norme) pendant au moins 36 mois avant la récolte de produits biologiques. Dans le cas des élevages, cette période est habituellement plus longue pour garantir que les animaux n'ont reçu que des aliments bio.

Les producteurs qui souhaitent offrir des aliments bio doivent s'informer des exigences de la Norme, des méthodes de production et des marchés disponibles pour des produits bio. Ils doivent acquérir une foule de connaissances au sujet des méthodes de lutte contre les mauvaises herbes, les maladies et les ravageurs par des moyens biologiques et au sujet des marchés pour des aliments biologiques. Il faut souvent consacrer plus de temps à la commercialisation des produits biologiques qu'à celle de produits qui ne le sont pas, car les produits bio ne bénéficient pas d'une infrastructure de commercialisation aussi développée.

Pour plus d'information sur l'agriculture biologique, consulter le site du MAAARO.

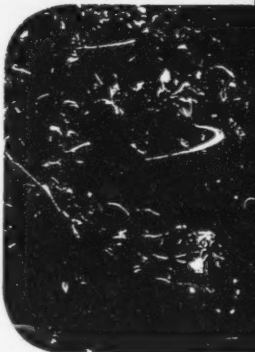
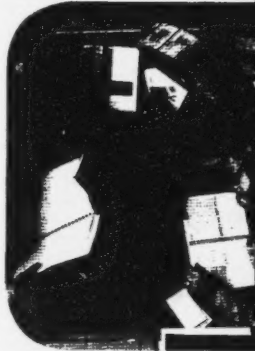
Plants de pépinière et d'ornement

Bien des propriétaires fonciers en milieu rural sont attirés par la culture d'arbres et d'arbustes d'ornement. De prime abord, mettre de jeunes plants en terre, attendre qu'ils poussent et qu'ils rapportent leur pesant d'or semble être un moyen facile de faire de l'argent. On l'aura deviné... la réalité n'est pas aussi simple.

Comme toute nouvelle activité agricole, ce type de culture impose à l'exploitant de se demander quelles espèces cultiver et à qui il vendra ses plants. Doit-il opter pour la culture en pleine terre ou la culture en contenants? La production servira-t-elle à approvisionner des paysagistes et des centres de jardinage ou sera-t-elle vendue directement aux consommateurs? Dans le premier cas, quelles conditions doit-on remplir pour devenir fournisseur? Dans le second, pourquoi les clients iront-ils acheter à la ferme plutôt qu'à un centre de jardinage?

Les personnes qui se rendent à la pépinière y trouvent un éventail d'espèces ornementales, qu'il s'agisse d'arbres ou d'arbustes à feuillage persistant ou à feuilles caduques, ainsi que des plantes à fleurs vivaces ou annuelles. On se rend à la pépinière, non pas uniquement pour acheter, mais pour voir ce qu'il est possible de se procurer. Qu'est-ce que l'entreprise qu'on se propose de lancer aura-t-elle à offrir par rapport au centre de jardinage existant?

Un terrain plat fait d'un loam sableux qui se draine bien et est exempt de zones détrempées est idéal pour la culture de plants de pépinière. Ce type de sol favorise une croissance rapide et permet de déterrer facilement les plants cultivés en pleine terre. Un terrain plat est moins vulnérable à l'érosion hydrique, quoiqu'il puisse être également soumis à l'érosion éolienne. Bien des producteurs érigent des brise-vent tout autour des champs afin de freiner la course du vent.



Les pépiniéristes produisent de plus en plus de matériel de pépinière en contenants dans des substrats sans sol. Cette méthode facilite la manutention et la récolte à toute période de l'année, en plus de donner un système racinaire compact qui survit plus facilement à la transplantation. La production de matériel de pépinière oblige à se doter d'installations et de matériel permettant de mélanger et de manipuler les substrats d'empotage. La production de plants en contenants se fait suivant des techniques qui sont différentes de celles qu'on utilise pour la production en plein champ. Quand ils envisagent d'adopter un système de production en contenants, les nouveaux entrepreneurs doivent donc se familiariser avec les particularités de cette production (p. ex., soins à apporter durant l'hiver) et ses besoins propres en matériel et en main-d'œuvre.

La ferme qui produit des plants de pépinière doit se trouver dans une zone de rusticité qui est compatible avec les cultures pratiquées et sur une terre dont le pH se situe entre 6,0 et 7,5. Ces conditions donnent l'assurance que la plupart des plants pourront prospérer sous les conditions locales. Pour ce qui est des espèces qui réclament un sol très acide, on peut les cultiver en contenants ou se les procurer aux fins de revente auprès de pépiniéristes grossistes. Les pépiniéristes débutants ont intérêt à ne pas trop s'écarter des fourchettes de rusticité ou de pH recommandées, tant qu'ils n'ont pas acquis passablement d'expérience.

L'accès à de l'eau d'irrigation de bonne qualité est indispensable à la production de plants de pépinière. Toutes les éventuelles sources d'eau d'irrigation doivent être analysées avant l'utilisation. Il s'agit de déterminer le pH de l'eau, sa teneur en bicarbonates, sa conductivité électrique (CÉ) et ses teneurs en sels sous forme de sulfates, de sodium et de chlorures. Le producteur a le choix entre plusieurs types de systèmes d'irrigation. Se faire aider d'un consultant en irrigation pour planifier le système. Comme on l'a mentionné plus haut, il se peut qu'il faille se procurer un permis en vertu du Programme de réglementation des prélèvements d'eau de surface.

Pour produire des plants de pépinière de bonne qualité, on doit adopter un programme de lutte intégrée. Un tel programme comprend la surveillance périodique des zones cultivées à la recherche de symptômes de maladies ou de signes d'infestations par des mauvaises herbes ou des ravageurs.

Le Collège Humber, l'Université de Guelph et la Niagara Parks School of Horticulture offrent des cours pratiques sur la culture et l'entretien des plants de pépinière. Il existe aussi des cours qui se donnent à distance sur la culture des plants de pépinière, l'expansion des affaires et la commercialisation. Pour de l'information sur la culture et l'entretien des plants de pépinière en Ontario, voir le site Web du MAAARO.

Activités d'élevage

En plus de choisir le type d'élevage dans lequel ils veulent s'engager, les nouveaux éleveurs doivent faire un choix entre trois types et intensités d'activité. Ils peuvent opter pour l'élevage commercial, l'élevage d'animaux d'exposition ou de reproduction ou simplement l'élevage d'animaux comme loisir pour leur propre utilisation et leur plaisir personnel. Indépendamment du type d'élevage, il incombe aux producteurs de respecter les normes de soins applicables à tous les animaux qu'ils gardent en captivité et qu'ils élèvent. Les éleveurs sont tenus de se conformer aux codes de pratiques établis en matière de santé et de bien-être des animaux. Des liens menant à des sites utiles sont donnés sous Santé et bien-être des animaux, dans la section consacrée aux ressources.

Des activités de loisir se transforment parfois en initiatives commerciales. On commence souvent par pratiquer l'élevage à temps partiel en vendant les animaux excédentaires, puis on s'y adonne à temps plein, à partir du moment où la production devient plus intense et où le marché se crée. Bien qu'on puisse commencer à présenter des animaux à des foires et à des expositions comme activité de loisir, ce sont surtout les producteurs d'animaux de race pure qui s'adonnent à cette activité dans le but de faire connaître leur troupeau.

Les expositions d'animaux permettent au nouveau producteur de mieux connaître les différentes races, mais elles ne sont pas l'endroit où celui-ci pourra parfaire ses connaissances sur les techniques de production commerciale. Les nouveaux agriculteurs gagnent à visiter une ferme de démonstration, à participer à des journées portes ouvertes et à visiter des foires commerciales et de véritables fermes commerciales. Toujours prendre soin de téléphoner avant d'aller visiter une ferme pour s'assurer d'être le (la) bienvenu(e) et de ne pas gêner les activités normales.

Dans bien des fermes d'élevage commercial, notamment de volaille, de porcs et de bovins laitiers, les visiteurs ne sont pas les bienvenus en raison des risques de transmission de maladies par les vêtements et en particulier par les chaussures. Certains éleveurs exigent des visiteurs qu'ils revêtent un survêtement particulier et des bottes, ou qu'ils se douchent avant d'entrer dans les installations. Cette précaution est de rigueur pour quiconque pénètre dans les bâtiments, qu'il s'agisse d'un visiteur, d'un consultant ou d'un travailleur. Il n'y a donc pas lieu de s'offusquer de cette exigence.

Reproduction animale

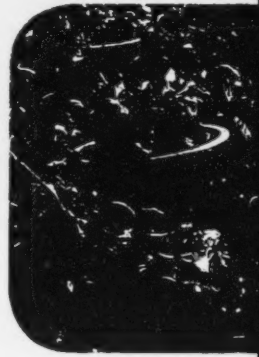
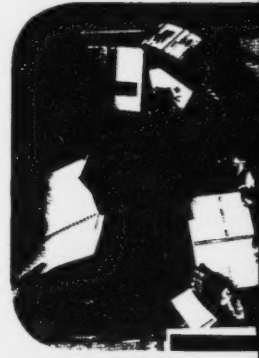
Chaque espèce animale possède ses propres caractéristiques de reproduction. Au sein des espèces, certaines races ont évolué de façon différente avec le temps et sont devenues plus prolifiques que d'autres. Les éleveurs modernes connaissent des moyens de tirer parti des caractéristiques de ces races et espèces.

Le tableau 9 montre le cycle général des chaleurs (œstrus) pour les grandes espèces d'élevage et la durée de gestation de chacune.

Tableau 9. Durée des chaleurs et de la gestation chez les animaux de ferme

Espèces	Fréquence de l'œstrus	Moment de l'œstrus	Durée de la gestation
Bovins	18-24 jours	à longueur d'année	279-290 jours
Caprins	20-22 jours	du début de l'automne au début de l'hiver	147-153 jours
Équidés	21-22 jours	de mai à juillet	330-345 jours

Source : D'après un article du *Merck Veterinary Journal*, 3^{re} Edition, Merck Co., Inc.



Alimentation animale

Nourrir les animaux est une démarche scientifique complexe. Les besoins alimentaires varient considérablement selon que les animaux sont jeunes, à maturité ou en production intensive. Si l'on comprend quelques-uns des principes de base, l'alimentation animale se trouve facilitée dans la pratique.

Les protéines sont les blocs de construction qui forment le tissu musculaire. Les besoins quotidiens en protéines augmentent pendant les périodes de croissance rapide, de reproduction ou de production. Cette exigence diminue lorsque les animaux parviennent à maturité et lorsque les animaux de marché approchent de leur poids de marché. Les végétaux ne renferment pas tous les mêmes protéines et les différentes espèces de volaille et d'animaux n'ont pas toutes besoin du même genre de protéines. Consulter un conseiller en nutrition avant de décider du supplément protéique à utiliser.

En plus des protéines, les animaux ont besoin d'énergie, de vitamines et de minéraux. Cela est d'autant plus vrai dans le cas des jeunes animaux, des fœtus, qui connaissent une croissance rapide durant le dernier tiers de la gestation, et de tous les animaux durant les périodes de production intense et de croissance rapide. On doit durant ces périodes enrichir la ration de céréales et de suppléments.

Les animaux à maturité qui ont terminé leur croissance ont besoin de moins d'énergie. On peut alors réduire la quantité totale d'aliments qu'ils ingèrent, surtout les céréales et les oléagineux, ou modifier la proportion, dans la ration, des aliments à fortes et à faibles teneurs en énergie. Un apport énergétique trop élevé entraîne la formation de réserves de graisse, surtout dans les périodes de ralentissement de la croissance, de gain de poids moins rapide ou de réduction du travail (dépense énergétique).

Les animaux ont besoin de sel, de minéraux et de vitamines dans leur ration. Aux ruminants, on offre les vitamines, les minéraux et le sel au choix en tout temps. Ces produits sont vendus sous forme de blocs à lécher ou sous forme de mélanges granulaires qu'on place près des sources d'eau. Les suppléments de sel, de minéraux et de vitamines peuvent être ajoutés au mélange de céréales si on en donne aux animaux. Pour les porcs et la volaille, le sel, les minéraux et les vitamines sont toujours ajoutés au mélange d'aliments.

On doit fournir à toutes les classes d'animaux d'élevage un approvisionnement constant en eau propre. L'eau est peut-être le facteur qui contribue le plus à maintenir le troupeau en bonne santé. Vérifier l'eau tous les jours pour s'assurer qu'elle est propre et fraîche et n'a pas été contaminée ni souillée.

Selon la physiologie de leur système digestif, les animaux entrent dans l'une des trois classes suivantes : les ruminants, les monogastriques, ou animaux à un seul estomac, et les non-ruminants. Les ruminants ont un estomac à quatre compartiments, le plus gros d'entre eux étant appelé le rumen. Ce type d'estomac est adapté à la digestion de quantités importantes de matière fibreuse, connue sous le nom de fourrage grossier. Font partie des ruminants, les vaches, moutons, chèvres, cervidés, wapitis et bisons. L'alimentation de ces animaux est à base notamment de graminées et de légumineuses, enrichies de céréales lorsqu'ils ont besoin d'un plus grand apport d'énergie, et de tourteaux d'oléagineux lorsqu'ils ont besoin de plus de protéines. On ajoute des vitamines et des minéraux à leur ration pour les garder en santé.

Les monogastriques, comme les porcs et la volaille, n'ont pas la capacité de digérer des quantités importantes de fibre. Leur alimentation se limite à des céréales à forte valeur énergétique, équilibrées par des tourteaux d'oléagineux qui leur fournissent les protéines dont ils ont besoin. On enrichit leur ration de minéraux et de vitamines pour solidifier leur ossature et les garder en santé.

Les équidés et les léporidés (lièvres et lapins) sont des non-ruminants. Leur appareil digestif est différent de celui des autres monogastriques. Ils ont besoin d'une alimentation riche en fibres, du fait que chez ces espèces, c'est le gros intestin, ou colon, plutôt que l'estomac, qui est très développé. Leur alimentation se rapproche davantage de celle des ruminants que de celle des porcs.

Une fois les notions de base bien comprises, il ne reste plus pour le nouvel éleveur qu'à entretenir des rapports suivis avec un conseiller en élevage ou un nutritionniste et un représentant du fournisseur d'aliments, afin de formuler un programme d'alimentation complet pour son type d'élevage particulier.

Fumier et animaux morts

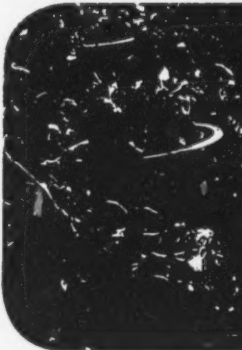
La gestion du fumier et l'élimination des cadavres d'animaux sont des tâches auxquelles aucun éleveur ne peut se soustraire.

Fumier

Le fumier peut être une matière fertilisante précieuse pour une exploitation agricole. Le fumier se présente sous différentes formes, mais on le classe généralement en deux catégories, selon qu'il est solide ou liquide. Chaque système de manutention du fumier possède ses caractéristiques propres, qui sont autant de points que le nouveau producteur doit prendre en considération dans sa planification. Voici les questions à se poser :

- Que compte-t-on faire avec le fumier?
- Les installations de stockage qu'on possède sont-elles suffisantes pour tirer le meilleur parti possible de la valeur fertilisante du fumier?
- Possède-t-on une superficie d'épandage suffisante pour épandre le fumier?
- Comment gère-t-on les eaux de ruissellement provenant des aires d'exercice d'animaux d'élevage et des structures de stockage à ciel ouvert?
- Comment va-t-on manutentionner le fumier?
- Va-t-on acheter le matériel nécessaire ou plutôt faire épandre le fumier à forfait?
- A-t-on vérifié si l'on devra se doter d'une stratégie ou d'un plan de gestion des éléments nutritifs? Quiconque envisage de construire ou d'agrandir un bâtiment d'élevage ou une installation de stockage du fumier doit, si l'exploitation produit plus de 5 unités nutritives, faire approuver une stratégie de gestion des éléments nutritifs avant d'entreprendre les travaux.

Les nouveaux producteurs doivent prendre connaissance de la *Loi de 2002 sur la gestion des éléments nutritifs* pour déterminer quelles responsabilités ils ont. Ils peuvent aussi consulter les nombreuses fiches techniques et ressources ainsi que les spécialistes en environnement du MAAARO. Le Programme Canada-Ontario des plans agroenvironnementaux est un outil formidable pour aider les producteurs, nouveaux ou établis, à évaluer la performance environnementale de leur exploitation et de l'emplacement de leur ferme.



Cadavres d'animaux

Les producteurs font tout en leur pouvoir pour réduire les cas de mortalité, mais il est inévitable dans un élevage que des animaux meurent. Les producteurs doivent acquérir les connaissances pertinentes, planifier et se doter de la technologie nécessaire pour éliminer les cadavres d'animaux morts.

Les méthodes d'élimination et de gestion possibles sont décrites : dans le Règlement de l'Ontario 106/09, pris en application de la *Loi de 2002 sur la gestion des éléments nutritifs*, règlement qui traite de l'élimination des cadavres d'animaux d'élevage à la ferme; ainsi que dans le Règlement de l'Ontario 105/09, pris en application de la *Loi de 2001 sur la qualité et la salubrité des aliments*, règlement qui traite de l'élimination des animaux morts hors de la ferme (c.-à-d., par un ramasseur agréé). Ces règlements prévoient des normes visant à protéger l'environnement, la santé des animaux et l'approvisionnement alimentaire. Les méthodes possibles d'élimination des animaux morts à la ferme sont les suivantes :

- collecte par un ramasseur titulaire d'un permis;
- compostage;
- incinération;
- utilisation de conteneurs d'élimination;
- enfouissement;
- digestion anaérobie;
- transport jusqu'à une installation d'élimination détentrice d'un permis;
- transport jusqu'à un lieu d'élimination des déchets approuvé;
- remise pour autopsie à un vétérinaire.

Il incombe aux producteurs de se familiariser avec les dispositions réglementaires qui s'appliquent au mode de gestion des animaux morts qu'ils choisissent avant d'avoir à s'occuper d'un animal mort. Les producteurs sont tenus de consigner par écrit dans des registres qu'ils doivent conserver pendant au moins deux ans, les précisions sur l'élimination des cadavres d'animaux. Pour plus d'information sur la manutention et les modes d'élimination des animaux morts, consulter le site Web du MAAARO.

Production laitière

La production laitière est très exigeante en capital de départ et en aptitudes de gestion. L'alimentation et la gestion des bovins laitiers constituent à la fois une science et un art. À défaut du doigté nécessaire, on s'expose à des problèmes de maladies et à une production de lait impossible à vendre. Sur une ferme laitière, la traite, comme les autres corvées d'ailleurs, ne souffre aucun retard, si l'on tient à maintenir le troupeau en bonne santé et la production au niveau nécessaire pour assurer la rentabilité de l'exploitation. Une entreprise laitière est rarement viable si elle est exploitée à temps partiel.

Les registres des établissements laitiers suggèrent que des producteurs laitiers d'expérience ont besoin d'au moins 60 % de capitaux propres s'ils veulent tirer un bénéfice raisonnable de leur exploitation.

Avant de pouvoir vendre du lait, le producteur laitier doit acheter de Dairy Farmers of Ontario (DFO) un contingent, c.-à-d., le droit de livrer ce lait. Les producteurs sont payés en fonction de la teneur du lait en matière grasse, en protéines et en solides du lait. Le coût du contingent constitue un élément déterminant à considérer pour qui veut démarrer ce genre d'entreprise. On recommande aux personnes qui envisagent sérieusement d'exploiter une ferme laitière de communiquer avec le représentant local de DFO en s'adressant directement à cet organisme.

Eaux de lavage de laiterie

Une partie de la planification doit porter sur le traitement des eaux usées produites. Celles-ci doivent être traitées d'une manière qui ne soit pas préjudiciable à l'environnement. Des dispositions précises visant le stockage, la manutention, le traitement et l'élimination des eaux usées sont prévues par la *Loi sur les ressources en eau de l'Ontario* et la *Loi de 2002 sur la gestion des éléments nutritifs*. On trouve aussi de l'information sur les eaux de lavage de laiterie dans la fiche technique du MAAARO, *Évacuation des eaux de lavage de laiterie d'une manière écologique*.

Races laitières

Les élevages de bovins laitiers de l'Ontario sont constitués majoritairement de vaches de race Holstein. Ce sont des vaches de grand format reconnues pour leur grande capacité de production de lait. En moyenne, le lait d'une Holstein renferme autour de 3,7 % de matière grasse.

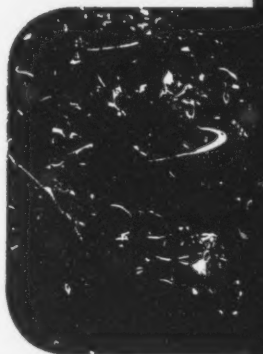
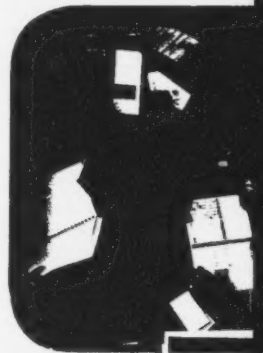
Les vaches de race Jersey ont une robe entièrement havane ou brune, ou tachetée de brun et de blanc. Elles sont beaucoup plus petites que les Holstein et produisent moins de lait, mais celui-ci renferme en moyenne 4,8 % de matière grasse. Des progrès récents au niveau de la sélection génétique ont permis d'accroître considérablement la taille et la capacité de production des vaches Jersey.

Les autres bovins laitiers élevés en Ontario appartiennent aux races Ayrshire, Guernsey, Suisse brune et Shorthorn laitière.

Bovins de boucherie

Il existe trois grands types d'élevages de bovins de boucherie : les exploitations de naissance, d'engraissement et de finition. Les exploitations de naissance s'occupent de la reproduction, de la mise bas (vêlage) et de l'engraissement des veaux jusqu'au sevrage. L'entreprise d'engraissement se spécialise dans l'engraissement des veaux jusqu'à ce qu'ils soient prêts à recevoir l'alimentation des bovins de marché. L'entreprise de finition se charge de l'engraissement des bêtes jusqu'au stade final de préparation des bovins pour leur transformation en viande. Toute la viande vendue en Ontario doit obligatoirement avoir été transformée dans une entreprise de conditionnement sous inspection provinciale ou fédérale. Toute viande destinée à être vendue à une autre province ou à un autre pays doit obligatoirement avoir été transformée dans des installations sous inspection fédérale. Dans le secteur du bœuf de boucherie, ce sont les unités de mesure du système impérial qu'on utilise pour décrire le poids et les prix de vente des animaux. Le facteur de conversion est le suivant : 1 lb = 0,453 kg.

Un autre type d'élevage de bovins de boucherie vise la production de races de reproduction pures ou issues de croisements qui servent à constituer les troupeaux commerciaux. Il n'est pas recommandé aux novices de s'adonner à ce type d'activité tant qu'ils n'ont pas acquis beaucoup d'expérience dans le domaine.



Races de boucherie

Les éleveurs de bovins de boucherie ont le choix entre différentes races traditionnelles d'origine britannique, telles que les Shorthorn, Aberdeen-Angus et Hereford, et des races plus maigres, à croissance plus rapide, d'origine européenne, comme les Charolaise, Simmental, Limousin, Maine-Anjou, Blonde d'Aquitaine, Salers et Gelbvieh.

Les races britanniques sont reconnues pour leur facilité de gestion, leur habileté à procurer de bons gains de poids à partir de fourrages peu coûteux, et une viande bien marbrée et délicate. Les races européennes sont reconnues pour leur croissance rapide, la production de carcasses maigres aux muscles bien développés. Les éleveurs commerciaux font habituellement des croisements entre les races européennes et les races britanniques en cherchant à tirer parti du meilleur dans chacune. Les veaux issus de croisements profitent plus vite et affichent un meilleur indice de conversion que la moyenne obtenue pour leurs parents, en raison d'un phénomène génétique connu sous le nom d'hétérosis ou vigueur hybride. De ce fait, ces animaux rapportent généralement des prix plus élevés dans les cours à bestiaux.

Naissance

Le naisseur a pour but de produire au sevrage, un veau de bonne taille et en bonne santé au plus faible coût possible. Pour ce faire, il doit sélectionner des vaches fortes, qui donnent beaucoup de lait et vêlent facilement sans assistance humaine. Il doit les faire s'accoupler aux taureaux de boucherie qui donneront les veaux les plus en demande par les finisseurs.

Aux fins de la production commerciale, on croise ainsi généralement des vaches et des taureaux de races différentes. Les veaux sont habituellement vendus après le sevrage à l'âge de six à sept mois (500–700 lb) ou comme animaux d'un an (800–1 000 lb). Des pese-bétail et des installations pour la manipulation des bovins qui permettent de les trier et de les manipuler facilement sont des éléments fondamentaux de la production et de la gestion d'une exploitation de bovins de boucherie.

La décision d'opter pour une race ou une autre dépend avant tout du marché. Les exploitants de parcs d'engraissement veulent des veaux de grand format qui sont maigres et musclés et sont prêts comme bovins de marché à 1 200–1 400 lb. Pour atteindre cet objectif, le naisseur commercial se constitue un troupeau fait de vaches qui produisent beaucoup de lait et sont de bonnes mères, et d'un père qui transmet de bonnes qualités de croissance et de conformation de la carcasse. Il peut, par exemple, croiser des vaches issues d'un croisement de Hereford-Simmental avec un taureau Charolais. Ce croisement donne un veau vigoureux dont la robe est rougeâtre et qui présente de bonnes qualités de carcasse. La couleur de la robe n'influence aucunement la qualité de la viande, mais peut plaire davantage aux acheteurs. D'autres races peuvent donner d'aussi bons résultats.

Vers la fin de la période de sevrage, on commence habituellement à présenter aux veaux des aliments à base de céréales dans un endroit inaccessible aux mères, c. à-d. dans ce qu'on appelle un coin à veaux ou un compartiment de dérobee. Cette alimentation à la dérobee a pour but d'habituer les veaux à manger du solide avant d'être sevrés et à réduire ainsi le choc du sevrage, ce qui donne des veaux plus forts et plus gros au moment de la vente et les prépare à l'alimentation qu'ils recevront dans le parc d'engraissement.

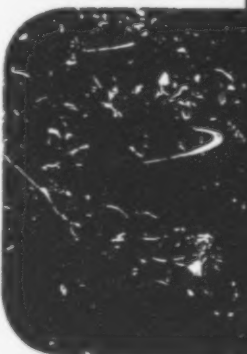
Quand on envoie des veaux pour le marché, il y a quatre points dont il faut se souvenir :

1. Les principaux facteurs qui déterminent le prix sont la grosseur de l'ossature, le fait qu'ils soient issus d'un croisement, l'état général et la santé des veaux. Ce sont là des indications de la capacité du veau à grossir rapidement et à présenter un indice de consommation intéressant. Les exploitants de parcs d'engraissement s'attendent à ce que les veaux qu'ils achètent soient vaccinés.
2. La castration et l'écornage sont nécessaires. Effectuer ces opérations quand les animaux sont en bas âge; si elles sont faites sans cruauté, elles ne leur causent alors qu'un minimum d'inconfort. Consulter un vétérinaire local pour des conseils et une formation sur la façon de s'y prendre.
3. L'uniformité de la taille et du type vaut son pesant d'or au moment de la vente des veaux. Par exemple, si l'on garde dans un groupe tous les veaux Hereford-Charolais qui pèsent entre 450 et 500 lb, et dans un autre tous les veaux Angus-Simmental qui pèsent entre 500 et 550 lb, on obtient des prix plus élevés que si tous les veaux sont vendus comme un même lot. De même, il faut vendre dans des lots différents les bouvillons (mâles castrés) et les génisses.
4. Planifier tôt les stratégies de commercialisation et mettre ensemble les groupes destinés à la vente plusieurs jours à l'avance. Les veaux ainsi mélangés seront plus habitués à la présence de leurs pairs et seront plus tranquilles devant les acheteurs.

Le bénéfice tiré d'une exploitation de naissage a tendance à être cyclique et tributaire de l'offre et de la demande. Ces cycles sont influencés par le prix des bovins gras, le prix des viandes, le prix et l'offre des céréales de provende, et la production dans d'autres parties du monde. Les tendances observées au niveau de la consommation influencent aussi le prix pratiqué sur les marchés de gros ou à la ferme.

La nécessité de limiter les coûts et la capacité des bovins de boucherie à convertir en muscle des fourrages grossiers économiques font en sorte que les activités de naissage ont normalement cours là où l'herbe pousse abondamment, où les terres sont peu coûteuses et où il est impossible de pratiquer des cultures qui rapportent davantage, comme celles du maïs et du soya. Les activités de naissage peuvent souvent être pratiquées dans des zones où la topographie, la pierrosité du sol, le mauvais drainage ou la fraîcheur des températures pendant la saison de croissance limitent une production plus intensive.

Comme les rendements par veau ne sont normalement pas élevés, il faut un grand nombre de vaches pour qu'une entreprise de naissage soit une activité à temps plein viable. Des troupeaux plus petits peuvent facilement convenir à une activité à temps partiel pour les nouveaux agriculteurs, les débutants ou ceux qui pratiquent l'agriculture à temps partiel. Un taureau peut servir à féconder de 25 à 40 vaches, ou même le double si les vaches sont groupées en fonction d'une mise bas au printemps et d'une autre à l'automne – il s'agit là d'une unité convenable. Les multiples de ce nombre constituent une activité économique ou une entreprise viable sur le plan économique. Pour la reproduction naturelle, les exploitants de troupeaux plus gros doivent envisager un second père (ou plus). Si l'exploitant n'a qu'un petit nombre de bêtes, il peut être avantageux pour lui d'opter pour l'insémination artificielle, une activité qui exige toutefois beaucoup de temps durant la saison de reproduction. S'informer auprès d'un vétérinaire ou d'un technicien en insémination artificielle des points à prendre en considération relativement à l'insémination artificielle et notamment à la gestion du troupeau.



Objectifs de rendement d'une exploitation de naissance :

- production de veaux de l'année de 90 % (c. à d. au moins neuf veaux sevrés pour dix vaches);
- 95 % de vêlages non assistés;
- poids au sevrage de 550 lb ou plus pour les bouvillons à 200 jours de vie;
- poids au sevrage de 500 lb ou plus pour les génisses à 200 jours de vie;
- vaches produisant un veau par année (selon un intervalle entre vêlages de 365 jours);
- vaches donnant naissance à un premier veau à l'âge de 2 ans et demeurant productives jusqu'à 8 ou 10 ans et plus.

Parc d'engraissement

L'exploitant d'un parc d'engraissement achète des veaux ou des veaux d'un an qui pèsent 500–1 000 lb. Il les nourrit jusqu'à ce qu'ils atteignent un poids de marché de 1 200–1 400 lb. Cette activité se fait parfois en deux temps; l'exploitant sert d'abord aux bovins du foin ou des graminées jusqu'à environ la moitié du gain de poids (un stade intermédiaire désigné semi-finition), puis vend les animaux à un finisseur pour le stade final.

Avec la faiblesse actuelle des marges bénéficiaires dans l'industrie du bœuf, il peut être difficile de justifier cette activité supplémentaire. Certains agriculteurs ont recours à l'alimentation à la débouée pour préparer les veaux à une alimentation complète et mettent les veaux directement dans le parc d'engraissement après le sevrage. Toutefois, la transition au niveau de la ration doit être graduelle.

Le succès d'un parc d'engraissement exige la connaissance des marchés des bovins et la capacité d'acheter des bovins de remplacement en concurrence avec des acheteurs aguerris. L'art de savoir où et quand vendre les animaux finis s'acquiert avec l'expérience.

Les faibles marges de profit laissent peu de place aux erreurs de gestion. Les profits disparaissent rapidement avec des taux de mortalité élevés, le coût des médicaments, les honoraires du vétérinaire et un faible indice de conversion. On contribue à éviter les problèmes de santé si l'on achète des veaux sains et vigoureux, si on leur réserve une superficie suffisante et de la ventilation, et qu'on évite de leur servir des rations à forte teneur en énergie. Un conseiller en élevage du MAAARO et un représentant d'un fournisseur d'aliments reconnu peuvent offrir des conseils utiles.

Objectifs de rendement d'un parc d'engraissement :

- gain quotidien moyen de 2,5 lb ou plus (selon le coût et l'importance de l'apport de grains, la santé et le potentiel de croissance des bovins);
- pertes attribuables à la mortalité inférieures à 1 % si les bovins de remplacement pèsent 600 lb ou plus;
- pertes attribuables à la mortalité inférieures à 2 % si les bovins de remplacement pèsent 300–500 lb.

De la naissance au marché

Dans le secteur des animaux de marché, le profit vient de la production d'un gain de poids à un coût inférieur au cours du marché. Certains propriétaires de troupeaux de vaches ont appris à se procurer un profit supplémentaire en amenant leurs propres veaux au poids du marché. Cela est possible si l'exploitation de naissance possède certaines céréales riches en énergie, comme le maïs ou l'orge, qui peuvent former la base de la ration de finition.

Cette pratique permet d'ajouter de la valeur au produit en vue de le vendre directement aux consommateurs, si le propriétaire réussit à se créer un marché et est proche d'un grand centre urbain.

Caprins

On élève les chèvres pour la viande, le lait ou la fibre qu'elles fournissent. Chaque type de chèvre a ses propres exigences de gestion et des besoins physiologiques particuliers qu'on doit combler si l'on veut que l'activité commerciale soit rentable. Les chèvres sont d'excellents brouteurs. On les élève essentiellement sur des pâturages pendant la saison de croissance et dans des enclos en plein air durant l'hiver. Les fourrages, surtout le foin, constituent l'essentiel de leur alimentation. Ces fourrages sont enrichis de vitamines et de minéraux à tous les stades, et de céréales en fonction des besoins énergétiques du moment.

On appelle la femelle, chèvre, le mâle en âge de se reproduire, bouc, et les jeunes des deux genres, chevreaux.

Chèvres laitières

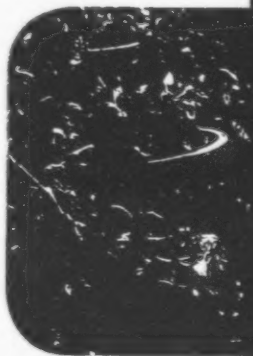
En Ontario, le lait de chèvre, tout comme le lait de vache, est soumis à la *Loi sur le lait*, ce qui oblige les producteurs à se doter d'installations de production hygiéniques et autorisées par les inspecteurs du lait. Le lait est soumis à des analyses visant à en révéler la teneur en bactéries et à mesurer différents facteurs. Il peut être refusé si sa qualité ne répond pas aux normes.

Il y a quelques acheteurs de lait de chèvre détenteurs d'un permis en Ontario. Une partie de la production de lait de chèvre est dirigée vers le marché frais et offert dans les épiceries. Une autre partie est acheminée vers les hôpitaux qui s'en servent en raison de sa grande digestibilité et de ses qualités hypoallergènes. Le reste est transformé en fromage, en yogourt et en crème glacée.

Les races Saanen, Toggenburg, Alpine et Nubian sont les principales races laitières. Chacune donne un lait qui a ses caractéristiques propres de production et de teneur en matière grasse. Les éleveurs ont recours aux différentes races pour obtenir un lait ayant la composition qu'ils veulent envoyer à la laiterie. Un troupeau de chèvres laitières moyen produit par chèvre, par année, environ 650 L de lait renfermant environ 3,2 % de matière grasse. Les gestionnaires plus audacieux s'efforcent de porter cette production à 800 L de lait titrant 3,5 % de matière grasse. Ils y parviennent en axant leurs efforts de sélection, l'alimentation et la gestion du troupeau sur une production plus élevée et en effectuant une sélection très minutieuse des chèvres de remplacement.

L'alimentation et la conduite des chèvres laitières et des vaches laitières se ressemblent, en dépit de différences très marquées entre les deux espèces au niveau de la taille, de la production de lait et de la physiologie. Les représentants de l'industrie des aliments pour animaux et les spécialistes de l'élevage du MAAARO peuvent aider les agriculteurs à comprendre la science et l'art de nourrir et de conduire ces animaux.

Les chèvres ont un cycle de reproduction qui suit le rythme des saisons. Elles ont leurs chaleurs entre août et novembre. Cependant, l'accouplement à cette période de l'année entraîne une baisse de la production de lait qui reprend par la suite et atteint un pic au cours de l'été, alors que les prix du lait sont au plus bas. Les éleveurs commerciaux de chèvres laitières ont recours à des stimuli artificiels pour l'accouplement afin que la mise bas se fasse l'automne. Ils tirent ainsi parti du marché du lait, qui est plus lucratif pendant l'hiver.



Comme les vaches laitières, les chèvres produisent du colostrum pendant la première semaine de lactation. Ce « premier lait » est riche en vitamines A et en anticorps et fournit aux chevreaux un bon départ. Une fois le lait redevenu normal, les chevreaux reçoivent un aliment d'allaitement pendant environ trois mois. Du foin de qualité, un aliment de début et de l'eau fraîche constituent ensuite l'alimentation des chevreaux en croissance. On ajoute des céréales pour fournir l'énergie nécessaire lorsque le taux de croissance augmente.

Les analystes des chèvres laitières s'entendent pour dire qu'il faut un troupeau assez important pour constituer le gagne-pain d'une personne. Pour être rentable, un troupeau doit compter minimalement entre 60 et 120 chèvres femelles. Les troupeaux commerciaux sont beaucoup plus importants.

Objectifs de rendement des chèvres laitières :

- 800 L de lait par chèvre;
- teneur de 3,5 % de matière grasse;
- pic de production de lait pendant l'hiver;
- chevreaux d'un poids de 17 kg (30 lb) à 6 semaines;
- retrait de l'aliment d'allaitement à l'âge de 3 mois.

Chèvres de boucherie

La viande de chèvre est très prisée à l'occasion de certaines fêtes religieuses et de certains festivals. Cette viande provient surtout des chevreaux mâles des troupeaux laitiers. Les exploitants de parcs d'engraissement les achètent une fois sevrés et les vendent sur différents marchés. Bien des chèvres de boucherie de l'Alberta sont vendues sur les marchés de l'Ontario, mais on note un nombre croissant de troupeaux de chèvres de boucherie en Ontario. Toute la viande vendue en Ontario doit obligatoirement avoir été transformée dans un établissement de transformation sous inspection provinciale ou fédérale. Toute viande destinée à être vendue à une autre province ou à un autre pays doit obligatoirement avoir été transformée dans des installations sous inspection fédérale.

La race Nubian est la race de chèvre la plus répandue pour la production de viande. Des souches de cette race à double usage ont été sélectionnées pour leur type de viande plutôt que pour la production laitière. La chèvre Boer, d'Afrique du Sud, est de plus en plus appréciée. Elle a fait l'objet d'une sélection axée sur la production de viande et l'allaitement des petits. Elle fournit les pères de race de boucherie dans les croisements terminaux avec des femelles Nubian et d'autres races laitières. Le recours aux croisements planifiés n'est cependant pas encore généralisé. Les chèvres Boer sont très en demande par les grosses entreprises de conditionnement.

Les facteurs économiques les plus importants à rechercher chez les chèvres sont les mêmes que chez les autres espèces d'élevage. Le bénéfice tient avant tout à un pourcentage élevé de naissances et à un bon taux de survie jusqu'au poids de marché, puis à un taux de croissance élevé et à la capacité de rejoindre les marchés les plus lucratifs. Les races Nubian et Boer sont moins influencées par les saisons que la plupart des autres races et se prêtent à la reproduction pendant une plus longue période. Le recours à la technologie visant à prolonger la saison d'accouplement permet à l'éleveur de profiter des marchés hors-saison.

Objectifs de rendement des chèvres de boucherie :

- taux de mise bas de 180 % (chez les femelles exposées aux boucs);
- taux de mortalité des chevreaux inférieur à 10 %;
- taux de mortalité des femelles inférieur à 2 %;
- sevrage de 95 % des chevreaux nés;
- taux de mise à la réforme de 15 % des femelles chaque année.

Chèvres Angora

La laine angora ou mohair est teinte et filée en un fil de spécialité qui est par la suite tricoté en de fins tricots, foulards, chapeaux et autres vêtements. Ce secteur de production réunit essentiellement des agriculteurs amateurs, qui sont nombreux à teindre, à filer et à tricoter leurs propres produits.

L'élevage de chèvres Angora peut constituer une activité à temps partiel intéressante pour le nouvel agriculteur ou celui qui s'adonne à l'agriculture comme loisir.

Équidés

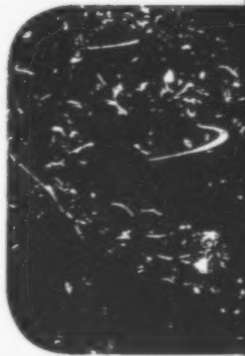
On peut trouver d'excellentes sources de renseignements généraux sur la gestion des chevaux récréatifs à la bibliothèque, auprès des fournisseurs de matériel équestre, auprès des fournisseurs d'aliments, etc.

Comme dans le cas de toute activité d'élevage, l'éleveur de chevaux doit décider s'il s'engage dans la production des aliments à servir à ses chevaux, s'il confie cette tâche à des tiers ou s'il loue sa terre à un locataire. Il s'agit d'une décision économique, fondée sur le coût des aliments donnés aux chevaux. Si l'on garde quelques chevaux seulement, il peut être plus réaliste d'acheter le foin que de se munir du matériel onéreux nécessaire à sa récolte. L'achat de foin confère également plus de souplesse à l'éleveur les années où les conditions climatiques rendent difficile la production d'un foin de qualité. Au cours de ces périodes, l'éleveur a alors la possibilité de faire venir son foin d'autres régions.

Pension

Les propriétaires de petites fermes envisagent souvent de garder des chevaux en pension ou d'exploiter une école d'équitation pour se procurer un revenu. Il peut s'agir là d'une activité agricole bien légitime si le propriétaire dispose des installations, des moyens et des compétences pour le faire. Ce genre d'activité amène sur la ferme bien des gens qui ne font pas partie du personnel et qui ont accès aux animaux. Voici un certain nombre de questions que l'exploitant doit se poser avant de réaliser son projet :

- Pourquoi veut-on garder des chevaux en pension? A-t-on un objectif financier réaliste?
- Connait-on suffisamment les chevaux pour savoir comment réagir en cas de crise (maladie ou blessure, par exemple)? Saura-t-on comment maitriser un animal qui se rebiffe?
- Comment nos installations se comparent-elles à d'autres dans la région? Doit-on entreprendre des rénovations d'envergure pour être en mesure de tenir tête à la concurrence?
- Y a-t-il une demande pour des services de pension dans la région? Observe-t-on un fort taux de roulement dans les services de pension locaux et, le cas échéant, pourquoi?



- Garder des chevaux en pension étant un secteur d'activité fortement orienté sur le service à la clientèle, est-on doué pour les relations avec le public? Est-on prêt à faire face aux exigences des clients et à l'empiétement sur sa vie privée? Comment réagira-t-on si l'on est aux prises avec un client difficile?
- A-t-on l'intention d'offrir des leçons? Va-t-on donner les leçons soi-même ou devra-t-on engager un instructeur? Quelles sont les qualités à rechercher d'un instructeur? Va-t-on fournir les chevaux aux élèves ou devront-ils avoir leur propre cheval? De quelle protection supplémentaire aura-t-on besoin au niveau de la responsabilité civile si l'on offre des leçons?
- A-t-on établi un budget réaliste des coûts qu'il faudra engager (en tenant compte des aliments et de la litière, de la police d'assurance-responsabilité, des rénovations et améliorations, des salaires, des honoraires du vétérinaire et du maréchal-ferrant, du coût des médicaments, etc.) et a-t-on fait le rapprochement entre ces coûts et les produits qu'on projette de tirer de cette exploitation (revenus de pension, de leçons, frais supplémentaires éventuels, prix reçus lors d'expositions, etc.)?
- Quels sont les prix pratiqués par la concurrence pour la pension et les leçons? Doit-on demander la même chose, ou plus, ou moins?

Reproduction

Les activités de reproduction des chevaux sont des activités passablement spécialisées. D'une part, les géniteurs de qualité coûtent cher, d'autre part, la clientèle varie selon le type et la qualité des chevaux dont on fait la sélection. Les personnes qui réussissent dans ce type d'élevage connaissent bien l'industrie qu'ils desservent et la clientèle à laquelle leurs services s'adressent.

Voici les questions qu'on devrait se poser avant de se lancer dans des activités de reproduction :

- Quels sont les buts réalistes que l'on poursuit en faisant la sélection de chevaux?
- Quel type de cheval aimerait-on sélectionner (chevaux de conformation, chevaux de performance, *Standardbreds*, *quarter horses*, *paint horses*)? Est-on à même de faire face à la concurrence dans ce secteur d'activité?
- La qualité de nos géniteurs répond-elle aux exigences de ce marché?
- A-t-on les connaissances voulues pour s'occuper des juments et des poulains?
- Si l'on envisage d'exploiter une étable, a-t-on les connaissances et un étalon possédant les qualités nécessaires? Est-ce que les installations à notre disposition nous permettent d'héberger les juments mises à la reproduction et éventuellement leurs poulains? Quels tarifs exigera-t-on pour la monte et les soins à apporter aux juments? Comment va-t-on faire la promotion de l'étalon?
- À quel âge va-t-on vendre la progéniture? Y a-t-il un marché pour ce genre de chevaux? Est-ce que le marché est local? Est-on préparé à investir le temps et les efforts nécessaires dans la promotion des descendants?
- Aura-t-on du mal à se séparer des poulains quand viendra le temps de les vendre?

Les étables commerciales connaissent un taux d'échec élevé. Pour se donner toutes les chances de réussir dans ce domaine, il faut procéder avant le lancement à une planification soignée.

Il se peut que garder des chevaux en pension et offrir des leçons d'équitation ne soient pas considérés comme des activités agricoles en vertu de la *Loi de l'impôt sur le revenu* et n'ouvrent pas droit au taux d'imposition foncière des biens-fonds agricoles. Cependant, il se peut que la reproduction, l'élevage et la garde de chevaux (et de chevaux de course) le soient. Au moment d'élaborer le plan d'entreprise, vérifier ce point auprès d'un fiscaliste qui connaît ce secteur d'activité.

Porcins

Les trois stades de la production moderne de porcs sont le naissage, la pouponnière et la croissance-finition. Ces stades peuvent être accomplis auprès d'un, de deux ou de trois producteurs, selon le type de ressources dont chacun dispose et le degré de spécialisation souhaité. La réussite de toute exploitation porcine tient à la santé des animaux. Quelle que soit la taille du troupeau, il est de toute première importance d'élaborer et de faire respecter un protocole de biosécurité strict.

Races porcines

Les pères servant au croisement terminal les plus couramment utilisés en Ontario sont de la race Duroc. On les utilise pour la production de viande en raison de la qualité de leur carcasse, mais ils ne sont pas reconnus pour leurs qualités de reproduction ou de maternage. Dans le choix d'un père, on doit prendre en considération le taux de croissance, l'indice de conversion, l'épaisseur du gras dorsal ainsi que la robustesse des pieds et des pattes.

Les races Yorkshire et Landrace sont des races blanches qui ont été sélectionnées pour leur habileté à concevoir et à élever de grosses portées. Ces caractéristiques se trouvent accrues lorsque les deux races sont croisées pour produire de jeunes truies F1 commerciales. On utilise les jeunes truies F1 en production porcine commerciale en les croisant avec les mâles terminaux. Dans le choix d'une jeune truie à des fins de reproduction, tenir compte du taux de croissance, de l'épaisseur du gras dorsal et des caractères reproductifs.

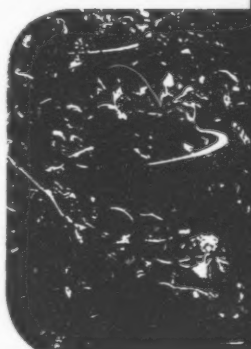
Les races patrimoniales (Berkshire, Large Black et Tamworth) ne sont pas utilisées en général dans la production commerciale. Ces races, qui affichent un gras dorsal plus épais et une productivité plus faible, conviennent davantage à des marchés à créneaux.

Exploitation de naissage

La productivité est le facteur de production qui, pris isolément, est le plus important pour le naisseur. Il y a trois volets aux activités de l'exploitation de naissage : la reproduction, la gestation et la mise bas.

Reproduction

La reproduction peut se faire à l'aide d'un verrat (par saillie naturelle) ou par le recours à l'insémination artificielle, la méthode qu'utilisent la vaste majorité des éleveurs en Ontario. Pour déclencher les chaleurs (œstrus) chez les truies, l'exposition à un verrat est nécessaire. Les jeunes truies sont normalement accouplées pour la première fois lorsqu'elles ont 180 jours ou à leur deuxième cycle œstral. De cinq à sept jours après le sevrage des porcelets, les truies sont à nouveau accouplées. Le cycle œstral naturel des truies est de 18–21 jours et il se répète jusqu'à ce que les truies soient fécondées. Prévoir de remplacer chaque année 30–35 % du troupeau par des cochettes (jeunes truies).



Gestation

Dès la fécondation de la cochette ou de la truie, s'amorce la gestation, qui dure trois mois, trois semaines et trois jours (112–117 jours). Au cours de cette période, les truies peuvent être logées en stalles individuelles, en enclos individuels ou en groupes.

Naissance

Une semaine avant la mise bas, les truies sont dirigées vers l'aire de mise bas. À ce stade, les truies sont logées dans des enclos individuels. Une case de mise bas procure un environnement sûr pour la truie, les porcelets et les travailleurs. La mort de porcelets avant le sevrage est attribuable le plus souvent à la mère qui écrase un petit. Faciles à se procurer, les cases de mise bas sont spécialement conçues pour réduire ces risques. La grosseur des portées, allant de 9 à 14 porcelets vivants, dépend d'un certain nombre de facteurs. Les 24 premières heures qui suivent la mise bas sont cruciales. Veiller à ce que les nouveau-nés soient en toute sécurité, au chaud dans un milieu propre et sec en installant dans leur enclos une source de chaleur d'appoint (lampes chauffantes ou tapis chauffants). Au cours de cette période, on doit voir les porcelets en train de téter. Au cours des 7–10 premiers jours, la portée est nourrie exclusivement par la truie. Au delà de cette période, les producteurs doivent offrir aux porcelets de l'eau et un aliment premier âge. Les porcelets sont habituellement sevrés à l'âge de 3–5 semaines, selon leur poids et leur état corporel.

Nutrition

L'alimentation des truies est de toute première importance. La plupart des truies en gestation ont besoin chaque jour de 1,8–2,5 kg d'une ration équilibrée, depuis le sevrage des porcelets jusqu'à environ six semaines de gestation. Ajouter 450–500 g par jour au cours des six dernières semaines de la gestation pour assurer la saine croissance de la portée. Durant la lactation, une truie qui est une bonne nourrice consomme en moyenne 5–10 kg d'aliments par jour. Comme pour toute femelle qui allaite, la truie a alors besoin d'une source permanente d'eau fraîche et propre. À des fins de planification, prévoir environ 1,05 tonne métrique d'aliments par année pour chaque truie. Comme ces aliments sont formulés pour chaque catégorie de porcs, il faut consulter un représentant d'un fournisseur d'aliments ou un conseiller en élevage.

Tenir des registres compatibles avec la taille de l'exploitation et les objectifs de production. Voici un aperçu de l'information de base à consigner : identification des truies, dates d'accouplement et de mise bas, nombre de porcelets nés vivants, nombre de porcelets morts avant le sevrage, âge du sevrage, nombre de porcelets sevrés et leur poids. Le système de tenue des registres facilite la gestion de la santé globale du troupeau, y compris les vaccinations, la médication et le suivi des maladies. Élaborer un programme de santé du troupeau avec un vétérinaire spécialisé en production porcine.

Objectifs de rendement d'une exploitation de naissance :

- 2,25 portées par année;
- moins de 10 % de mortalité avant le sevrage;
- au moins 20 porcelets sevrés par truie par année;
- poids moyen de 6,0 kg 3 semaines après le sevrage;
- remplacement chaque année de 30–35 % des truies par des cochettes;
- taux de mortalité des truies inférieur à 5 %.

Pouponnière

Sevrer les porcelets dans un milieu chaud (température de l'air de 28 à 30 °C), sec, exempt de courants d'air et suffisamment ventilé. Veiller à ce que les variations de température quotidiennes soient d'au plus 1 °C. On peut par la suite abaisser la température d'environ 1 °C par semaine jusqu'à ce que la température normale de la pièce tombe à environ 20 °C. Dans les installations où les températures sont difficiles à maintenir, utiliser des compartiments pour porcelets ou des lampes chauffantes pour créer un microclimat.

Veiller à ce que la superficie par porcelet respecte les normes minimales précisées dans le *Code de pratiques recommandées pour les soins et la manipulation des animaux de ferme – Porcs*. Régler les abreuvoirs, les mangeoires et les températures en fonction de la grosseur des porcs. Vérifier les porcs au moins deux fois par jour en prêtant particulièrement attention à ceux qui sont malades, aux abreuvoirs et aux distributeurs d'aliments qui ne fonctionnent pas ainsi qu'à la qualité de l'air.

Dans la pouponnière, les porcelets reçoivent généralement un aliment premier âge à leur arrivée. On leur sert un aliment deuxième âge quand ils atteignent environ 10–12 kg de poids corporel, puis un aliment de croissance autour de 18–20 kg de poids corporel. Les aliments étant spécialement formulés pour chaque stade de croissance, il importe de les choisir après avoir consulté un fournisseur d'aliments ou un nutritionniste spécialisé en production porcine. On sort les porcs de la pouponnière quand ils atteignent 25–30 kg de poids corporel, soit après qu'ils y aient séjourné pendant environ 5–7 semaines.

Objectifs de rendement d'une pouponnière :

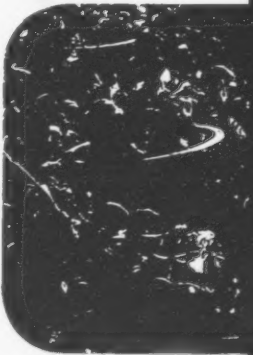
- taux de mortalité après le sevrage inférieur à 2 %;
- taux de mise à la réforme inférieur à 2 % après le sevrage;
- 28 kg à 10 semaines de vie.

Croissance-finition

La mise en place des porcs à l'engrais se fait généralement quand leur poids corporel atteint 25–30 kg. On leur fournit alors un environnement chaud, sec, exempt de courants d'air et suffisamment ventilé avec des températures de l'air allant de 22 à 24 °C. Veiller à ce que les variations de température quotidiennes ne dépassent pas 1 °C. On peut par la suite abaisser la température d'environ 1 °C par semaine jusqu'à ce que la température normale de la pièce tombe à environ 16 °C.

Veiller à ce que la superficie par porc respecte les normes minimales précisées dans le *Code de pratiques recommandées pour les soins et la manipulation des animaux de ferme – Porcs*. Régler les abreuvoirs, les mangeoires et les températures en fonction de la grosseur des porcs. Vérifier les porcs au moins deux fois par jour en prêtant particulièrement attention à ceux qui sont malades, aux abreuvoirs et aux distributeurs d'aliments qui ne fonctionnent pas ainsi qu'à la qualité de l'air.

Pour des raisons sanitaires, limiter la provenance des porcs d'engraissement à une seule exploitation et s'assurer que les porcs aient tous le même état de santé. Il est recommandé d'opter pour la conduite en bandes (aussi appelée système d'élevage par renouvellement intégral), car un tel système permet à l'exploitant d'assainir les installations et de briser tout cycle de maladie entre les lots. Après la mise en place des porcs au sein d'un groupe, une structure sociale s'installe. Éviter de mélanger les porcs ou d'introduire de nouveaux porcs dans un groupe établi.



Les porcs d'engraissement atteignent le poids de marché entre 10 et 17 semaines après leur mise en place, selon le poids cible. Un porc d'engraissement mis en place à l'engrais à environ 28 kg consomme 240–260 kg d'aliments avant d'atteindre le poids de marché. En Ontario, une ration mélangée à la ferme composée de maïs, de tourteau de soya et d'un prémélange constitue l'aliment le plus couramment servi aux porcs de croissance-finition. En général, les producteurs optent pour une alimentation en deux phases ou plus afin que la nutrition offerte réponde au mieux aux besoins des porcs et optimise les rendements. Les aliments étant spécialement formulés pour chaque stade de croissance, il importe de les choisir après avoir consulté un fournisseur d'aliments ou un nutritionniste spécialisé en production porcine.

À l'heure actuelle, la commercialisation des porcs de marché peut se faire suivant plusieurs circuits de commercialisation. La méthode retenue doit être déterminée bien à l'avance. L'utilisation d'un pèse-bétail pour vérifier le poids vif est fortement recommandée afin de maximiser les rendements. Au moment de les expédier, tous les porcs doivent être convenablement identifiés par un tatouage d'enregistrement indiquant l'établissement de provenance. Tous les producteurs doivent s'enregistrer auprès de Ontario Pork et acquitter les frais.

Les porcs sont vendus d'après leur poids en carcasse et classés selon le poids et la teneur en maigre de la carcasse. Chaque case de la grille de classement renvoie à un indice qui indique la valeur marchande de chaque carcasse. Un producteur peut recevoir de 0 à 117 % du cours moyen du marché de la semaine, en fonction de la valeur de la carcasse. Les porcs de l'Ontario récoltent en moyenne autour de 109 points.

Le marché du porc étant plutôt volatil et cyclique, il est utile de prêter attention à la situation et aux tendances du marché. L'on ne saurait trop insister sur la nécessité de tenir de bons registres fournissant à la fois des données de production et des données financières.

Objectifs de rendement d'une exploitation de croissance-finition :

- moins de 2 % de perte par mortalité;
- moins de 2 % de mise à la réforme;
- atteinte du poids du marché avant 150–170 jours de vie;
- indice de classement moyen de 108 ou mieux;
- moins de 250 kg d'aliments par porc entre la mise en place à l'engrais et le poids de marché.

Production avicole

En Ontario, les pondeuses, les poulets, les sujets reproducteurs de type à griller et les dindons sont tous des produits soumis à la gestion de l'offre s'ils sont produits en quantités suffisamment importantes (voir la rubrique Petits élevages de volaille pour des précisions). Cela signifie qu'il faut acheter un contingent (le droit de commercialiser les produits) avant d'entreprendre les activités. La raison d'être de la gestion de l'offre est de procurer une stabilité aux éleveurs sur un marché hautement volatil. Des lois autorisent les agriculteurs canadiens, de concert avec les gouvernements provincial et fédéral, à réguler ces systèmes de commercialisation structurés. Le système des contingents assure une concordance entre une production planifiée et la demande, un prix plancher pour le producteur et une surveillance des importations par des tarifs douaniers.

En raison de l'accès restreint aux contingents et du coût élevé de ceux-ci, la production commerciale de volaille est une industrie extrêmement coûteuse pour le nouvel exploitant. Environ 1 700 producteurs détiennent des contingents visant ces denrées. La vente de ces volailles est réglementée par différentes commissions de commercialisation.

Le secteur ontarien de la volaille comprend aussi des troupeaux de sauvagine, de gibier à plumes, de ratites et de pigeons. Ces créneaux sont restreints comparativement aux autres élevages de volaille.

Petits élevages de volaille

Pondeuses

L'aviculteur commercial type possède environ 20 000 pondeuses, bien que certaines entreprises en possèdent au delà de 100 000. Les agriculteurs qui veulent se procurer des oiseaux sans acheter de contingent sont limités à 99 pondeuses par emplacement.

Les poules commencent à pondre des œufs vers l'âge d'environ 19–20 semaines et continuent de pondre pendant environ 12 mois. Survient alors une mue, après quoi les poules recommencent à pondre. Les pondeuses ont besoin d'environ 16 heures de lumière intense par jour pour fournir une production d'œufs maximale. L'éclairage est normalement assuré par des tubes fluorescents reliés à des minuteries automatiques et à des gradateurs. La pondeuse moyenne au Canada dans un poulailler de pondeuses commercial pond environ 324 œufs par année. À moins que les pondeuses ne soient inséminées, leurs œufs ne sont pas fécondés et ne peuvent produire de poussins.

Tous les œufs vendus, sauf ceux qui le sont directement à la ferme, doivent obligatoirement être classés à un poste de classement officiel de l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA). Seuls les œufs de catégorie A peuvent être vendus comme œufs de table. Les œufs fêlés vont à la casserie où ils sont transformés et pasteurisés en raison des risques d'infection bactérienne. Certaines races de pondeuses, comme les races Rhode Island Red ou Barred Rock, pondent des œufs bruns. D'autres races, comme la White Leghorn et les hybrides de pondeuses commerciales pondent des œufs blancs. Il n'y a pas de différence de valeur nutritive ni de goût entre des œufs bruns et des œufs blancs, mais sur certains marchés, les œufs bruns se vendent plus cher. Pour le producteur commercial, la productivité accrue et la moins grande consommation d'aliments des souches qui pondent des œufs blancs compensent largement le prix plus faible qu'ils touchent pour les œufs blancs. Ces dernières années, la popularité des œufs enrichis d'oméga-3 et de lutéine, ainsi que des œufs de poules élevées en liberté et des œufs biologiques s'est traduite par un plus grand choix offert au consommateur.

Oiseaux de chair

Les oiseaux de chair sont classés en différentes catégories de poids selon l'espèce. Pour le poulet, les fourchettes de poids sont les suivantes : 1,2–1,6 kg pour les poulets de Cornouailles; 1,6–2,4 kg pour les poulets à griller; et 2,4–3,7 kg pour les poulets à rôtir. Voici quelles sont les fourchettes de poids pour les dindons : jusqu'à 6,2 kg pour les dindons à griller; 6,2–10,8 kg pour les dindes lourdes; et 10,8 kg et plus pour les dindons adultes.

La personne qui veut élever des poulets à griller sans acheter de contingent a droit annuellement à 300 poulets à griller par personne et par emplacement. Cela signifie que deux personnes ou plus ne peuvent produire leur maximum annuel de 300 poulets à un même emplacement. Un poulet destiné à être vendu pour sa chair doit être inspecté à un abattoir sous permis. Voici une traduction libre d'extraits du règlement 2228-2008 de la Chicken Farmers of Ontario, intitulé *Small Flock and Farm Gate Marketing* : « Tout producteur exempté a l'entière responsabilité de respecter les exigences de toute commission ou de tout organisme fédéral, provincial, territorial, régional, municipal ou autre, y compris, sans y être limité, les règlements en matière d'environnement et de salubrité des aliments visant la production ou la commercialisation



de poulet, et toute exigence d'une autorité sanitaire locale relativement à l'entreposage, à la manipulation et à la vente de poulet. » L'article 18 précise ce qui suit : « Les personnes dûment nommées par la Commission peuvent : a) examiner les livres, dossiers et documents, inspecter les biens-fonds, les locaux et les poulets des personnes se livrant à la production ou à la commercialisation des poulets; et b) pénétrer sur des biens-fonds ou dans des locaux utilisés pour l'élevage de poulets, et y effectuer un décompte des poulets. »

Une réglementation abondante régit la production et la vente des produits du poulet. Pour toutes les précisions, voir le site Web de la Chicken Farmers of Ontario. L'article 11c du même règlement précise ceci : « Tout le poulet doit être vendu sur place à des acheteurs présents qui achètent le poulet pour leur consommation personnelle. » Le producteur doit également s'enregistrer comme éleveur d'un petit troupeau (*small flock grower*) avant de recevoir les poussins. L'enregistrement peut se faire en ligne ou par l'intermédiaire du courtier négociant auprès de qui l'éleveur achète les poussins.

Dans le cas des dindons, la Turkey Farmers of Ontario, qui fait office de commission ontarienne de commercialisation des dindons, exempte de l'application du règlement, les éleveurs qui produisent et commercialisent au plus 50 oiseaux par année, de sorte que ces derniers peuvent vendre jusqu'à 50 oiseaux par année sans détenir de contingent. Les éleveurs n'ont pas à s'enregistrer auprès de l'organisme. Cependant, les négociants, couvoirs et abattoirs à forfait sont tenus de déclarer au bureau de la Turkey Farmers of Ontario, le nombre d'oiseaux vendus ou transformés ainsi que l'adresse civique (911), le canton et le comté du propriétaire des oiseaux.

Au delà des limites établies, l'éleveur est tenu d'acheter un contingent pour ces denrées soumises à une gestion de l'offre. Les différentes commissions chargées de la gestion de l'offre dans la commercialisation des volailles ont le pouvoir, en vertu de la *Loi sur la commercialisation des produits agricoles*, de faire respecter leurs règlements et d'intervenir sur l'offre. Un prix minimum est fixé pour chaque denrée et la commission responsable de la gestion de l'offre inspecte et approuve les installations d'élevage. Contrairement à ce qui se passe dans l'industrie laitière, les contingents pour la volaille ne sont pas vendus par l'intermédiaire d'une bourse structurée. Pour plus d'information sur les règlements mentionnés, communiquer avec les commissions de commercialisation, soit la Turkey Farmers of Ontario, la Egg Farmers of Ontario et la Chicken Farmers of Ontario.

La production de sauvagine consiste en l'élevage de canards et d'oies pour la chair principalement. Les principales races de canards élevés en Ontario sont le canard de Barbarie et le canard Pékin. Tous deux atteignent le poids de marché à l'âge de 5–6 semaines; ils pèsent alors 2,7–3,2 kg environ. L'oie cygnoïde est la race d'oie domestique la plus courante. L'oie de type à griller parvient à son poids de marché, qui est de 4,0 kg, à l'âge de 8–9 semaines et l'oie de type lourd atteint son poids de marché, de 6,0 kg, à l'âge de 12–14 semaines. Tant les canards que les oies peuvent être élevés dans des bâtiments semblables à ceux qui servent à la production de poulets ou de dindons, pourvu que ces bâtiments bénéficient d'une ventilation mécanique et d'un système d'éclairage commandé par des minuteries. Selon la saison, l'élevage de canards et d'oies peut se faire dans des enclos extérieurs.

Élevage de volaille

On peut se procurer de futures pondeuses en achetant les poulettes alors qu'elles sont des poussins d'un jour auprès d'une éclosérie commerciale ou à l'âge de 19 semaines alors qu'elles sont prêtes à pondre. On achète aussi la volaille de chair à l'âge d'un jour. Il faut garder les poussins d'un jour à une température d'environ 32 °C à la hauteur de leur dos, pendant la première semaine. On abaisse ensuite la température de 2–3 °C par semaine jusqu'à ce que la température tombe à environ 21 °C. Les poulets à griller sont prêts à être commercialisés à l'âge de 6 semaines et les poulets à rôtir, à l'âge de 9 semaines.

On donne aux poussins une ration complète en laissant en tout temps à leur disposition de l'eau propre et fraîche. Pour les poussins d'un jour, on doit au préalable laisser l'eau se réchauffer à la température de la pièce avant de la leur donner. On donne aux pondeuses comme aux volailles de chair une ration complète sous forme de moulée, de miettes ou de granulés. Ces aliments sont préparés par des entreprises qui font face à une concurrence féroce et qui, de ce fait, engagent des nutritionnistes compétents et utilisent du matériel de haute technologie pour faire les mélanges et fabriquer les granulés. Les petits exploitants qui veulent fabriquer leurs aliments à partir de concentrés doivent respecter scrupuleusement les directives de mélange. Tout ajout de céréales au mélange a pour effet de le diluer et de modifier l'équilibre des éléments nutritifs, ce qui peut conduire à des problèmes de production, à des problèmes métaboliques, à un amincissement des coquilles d'œufs, etc.

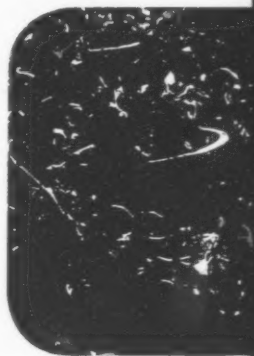
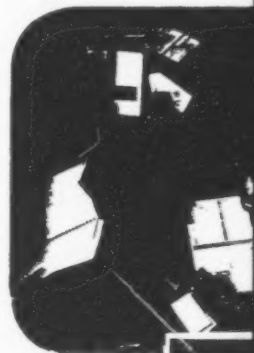
La volaille est très sensible à un certain nombre de maladies. Pour contribuer à prévenir les maladies, utiliser de la litière fraîche et propre, isoler les troupeaux des autres oiseaux et ne pas mélanger d'oiseaux d'âges différents dans un même enclos. S'assurer que l'eau offerte aux volailles est toujours fraîche et non contaminée. Gérer soigneusement la ventilation et vérifier le troupeau plusieurs fois par jour pour déceler les animaux malades ou morts.

Pour plus d'information sur les petits élevages de volaille, leur gestion et les pratiques de lutte contre les maladies et de biosécurité qui s'y appliquent, voir le site du MAAARO. Pour de l'information sur la production et la commercialisation de la volaille et des œufs, consulter les sites Web indiqués sous Volaille dans la section Références bibliographiques et ressources.

Gros élevages de volaille

Il faut 5–8 semaines aux poulets à griller pour atteindre un poids vif de 1,7–3,8 kg. Il faut 80–123 jours aux dindons de chair pour atteindre un poids vif de 5,25–15 kg. Les poules pondeuses commencent à pondre des œufs vers l'âge de 19 semaines et continuent à produire des œufs pendant 52 semaines, produisant au total 325 œufs. La poule reproductrice de type à griller pond des œufs fertiles pendant une quarantaine de semaines et pond environ 150 œufs au cours de sa vie, ce qui donne environ 108 poussins commercialisables.

Ces oiseaux sont logés dans des bâtiments dont la ventilation et l'éclairage sont commandés. Les coûts de construction de ces structures, d'un ou de plusieurs étages, peuvent être passablement élevés. Ce sont des installations fortement informatisées et automatisées. Il est assez fréquent que la ventilation soit réglée en fonction de zones, de la pression statique, de la température, de la concentration de dioxyde de carbone et de l'humidité. La récolte et l'emballage des œufs sont souvent automatisés. Du fait de ce haut niveau d'automatisation, peu de travailleurs suffisent à gérer efficacement de très gros troupeaux. Dans les élevages de pondeuses en batteries de cages, ce sont souvent des courroies qui servent à évacuer le fumier et à améliorer ainsi la qualité de l'air.



Dans ces grosses exploitations, la gestion du fumier et des oiseaux morts est soumise aux règlements adoptés en vertu de la *Loi de 2002 sur la gestion des éléments nutritifs*, règlements qui visent à garantir que l'utilisation du fumier et l'élimination à la ferme des oiseaux morts se fassent efficacement et en toute sécurité. On trouve de l'information sur cette loi et bien d'autres sur le site Web du MAAARO.

Les aliments utilisés par ces grosses exploitations sont le plus souvent une ration complète adaptée aux besoins propres des oiseaux, selon qu'ils sont élevés pour leur chair ou pour la production d'œufs de table ou d'œufs fertilisés destinés à un couvoir. On utilise de grosses cellules de stockage des aliments pour recevoir la moulée en vrac qui est soufflée par le camion à moulée.

Il peut être passablement coûteux de se lancer dans la production d'une denrée soumise à la gestion de l'offre. Les coûts du contingent et des bâtiments d'élevage peuvent facilement représenter des millions de dollars. Il est moins coûteux de se lancer dans la production à grande échelle de produits de la volaille qui ne sont pas soumis à la gestion de l'offre, mais, pour ces produits, c'est souvent le producteur qui assume seul la commercialisation de la production. Il n'y a pas toujours non plus pour ces denrées une commission de commercialisation qui facilite le développement des marchés. Pour certaines espèces non soumises à la gestion de l'offre, il est possible d'utiliser d'anciens poulaillers auparavant visés par des contingents.

Pour en savoir plus sur le coût des contingents et les règlements portant sur la gestion de l'offre, communiquer avec les différentes commissions de commercialisation : la Turkey Farmers of Ontario, la Egg Farmers of Ontario et la Chicken Farmers of Ontario.

Ovins

Les élevages commerciaux de moutons ressemblent à bien des égards aux exploitations de naissance des bovins de boucherie, si ce n'est que tout est à plus petite échelle et qu'il est possible pour certaines races de produire plus d'un agnelage par année. Il va de soi que la physiologie et la nature du mouton se distinguent de celles des bovins et que ces facteurs entraînent des différences considérables dans la façon dont les moutons sont conduits.

Dans le type le plus courant d'élevage de moutons, le producteur garde un troupeau de brebis et élève les agneaux essentiellement pour la production de viande. Contrairement aux exploitations de naissance de bovins de boucherie, la plupart des producteurs de moutons engraisent leurs animaux jusqu'à ce que ceux-ci atteignent l'état de chair voulu et le poids de marché. Pour cette raison, il y a très peu de parcs d'engraissement d'agneaux dans la province.

Pour le marché diversifié de l'Ontario, les agneaux sont vendus selon une vaste fourchette de poids, allant de 60 à 110 lb de poids vif. Certains consommateurs préfèrent les agneaux plus petits pour la période de Pâques et sont prêts à les payer plus cher. Pour répondre à cette demande, les éleveurs s'arrangent pour que des agneaux naissent au début de janvier. Ce marché étant toutefois restreint, un arrivage massif d'agneaux sur le marché à cette période pourrait provoquer un effondrement des prix de base.

Comme les bovins, les ovins sont des ruminants et tirent profit de fourrages et de terres accidentées. Toutefois, les moutons exigent de très bonnes clôtures. Il s'agit d'animaux relativement petits qui peuvent se faufiler par des trous assez étroits. Une fois à l'extérieur, le mouton ou l'agneau sans défense peut facilement se faire attaquer par un chien ou un coyote. Bien des éleveurs de moutons ont adopté la clôture électrique à haute résistance pour garder les moutons dans les enclos et les prédateurs à l'extérieur de ceux-ci.

Le problème de la prédation, notamment par le coyote de l'Est (et l'ours noir, dans certaines régions) est de plus en plus répandu dans la plupart des régions de l'Ontario. Des meutes de chiens domestiques devenus sauvages constituent également une menace dans le sud de l'Ontario. Les prédateurs causent parfois tellement de soucis aux éleveurs qu'ils font partie des principales raisons qui peuvent inciter ces derniers à abandonner ce type d'élevage.

Les producteurs doivent se montrer vigilants et se doter d'une stratégie de lutte intégrée sur leurs fermes, incluant clôture électrique à haute résistance ou clôture à mailles fines. Certains utilisent parfois des animaux, tels des ânes, pour garder le bétail. Ces animaux font beaucoup de bruit à l'approche des prédateurs, ce qui avertit à la fois les moutons et le berger. Il existe des pièges à coyote qui ont une certaine efficacité. Tirer sur les prédateurs est une possibilité qui s'offre aux éleveurs qui ne viennent pas à bout du problème. Toutefois, si les prédateurs sont les chiens des voisins, l'éleveur s'expose alors à la colère de ses concitoyens, à des poursuites devant les tribunaux et à de bien mauvaises relations avec la collectivité. Les propriétaires d'armes à feu peuvent aussi être tenus responsables de dommages aux biens ou à la personne.

L'Agence ontarienne de commercialisation des ovins a un agent de lutte contre les prédateurs qui conseille les éleveurs sur les méthodes employées pour combattre les prédateurs et qui met sur pied des programmes d'information dans toute la province. Cette agence est la seule association provinciale qui représente les éleveurs de moutons en Ontario. Elle exerce des activités promotionnelles, éducatives et de commercialisation pour le compte des éleveurs de l'Ontario.

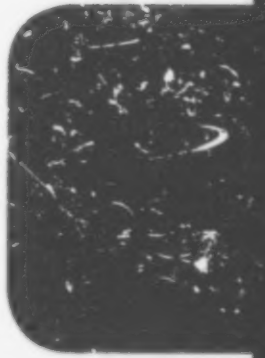
Les producteurs débutants doivent acquérir le plus d'expérience et de connaissances possible avant d'acheter leurs moutons. Bien des associations d'éleveurs locales offrent des programmes d'initiation et l'occasion d'échanger avec des éleveurs d'expérience. Les nouveaux éleveurs trouvent généralement utile de se faire la main au départ avec un petit troupeau, sous l'œil attentif d'un mentor d'expérience. Bien que cette façon de procéder soit valable pour toutes les activités d'élevage, elle l'est doublement quand il s'agit de moutons, car les erreurs pardonnent moins dans ce type d'élevage. Même si le vieil adage qui dit qu'un mouton malade est un mouton mort est peut-être exagéré, il reste qu'un éleveur de moutons doit savoir reconnaître et soigner rapidement tout animal malade.

Quand on achète des bêtes, l'état de santé est primordial. Pour réduire au minimum les éventuels problèmes de santé et pertes de productivité, il faut se procurer les animaux d'un nombre minimal de troupeaux. Si l'augmentation du troupeau oblige à acheter d'autres brebis, s'adresser à l'éleveur ayant fourni le premier lot de brebis, si ces dernières se sont révélées être en bonne santé et productives.

Races d'ovins

Comme dans le cas des bovins de boucherie, les avantages qu'offrent les animaux issus de croisements par rapport aux animaux de race pure sont tout simplement trop importants pour qu'on n'en tienne pas compte. Ces animaux sont entre autres plus prolifiques en termes de reproduction, donnent plus de lait, affichent une croissance plus rapide et offrent une viande de meilleure qualité, autant de caractéristiques qui justement sont celles qui génèrent le plus de profits.

Normalement, un croisement maternel est formé à partir de races dont on sait qu'elles produisent de bonnes mères. Les caractères maternels sont énumérés dans le tableau ci-dessous. On peut faire s'accoupler les femelles les plus performantes issues de ce croisement avec un père de l'une des races parentes, ou d'une autre race maternelle pour produire des mères de remplacement pour les générations à venir.



Le père dans le croisement terminal est sélectionné à partir d'une race reconnue pour sa croissance rapide et sa bonne qualité de viande. Les agneaux obtenus ne sont utilisés qu'à des fins de commercialisation et ne sont jamais utilisés ou vendus comme matériel de reproduction.

Tableau 10. Caractères importants pour les races maternelles et le mâle terminal chez les moutons

Caractères maternels	Caractères du père servant au croisement terminal
Fertilité	Taux de croissance rapide après le sevrage
Prolificité	
Survie des agneaux	Carcasse : Gras de couverture clair, uniforme Muscle long dorsal bien développé Rendement de carcasse élevé
Capacité de maternage	
Production de lait	
Croissance de l'agneau avant le sevrage	
	Laine : Toison courte et dense

Quand ils choisissent leurs géniteurs, les éleveurs de moutons doivent voir dans les registres de la ferme si ces caractéristiques sont présentes ou peuvent être transmises par les animaux qu'ils convoitent. Si un éleveur projette d'élever ses propres agneaux de remplacement, il est important de garder ces registres à des fins de sélection et d'identifier les agneaux au moyen de tatouages et/ou d'étiquettes d'oreille.

Tableau 11. Races de moutons et leur utilisation dans les systèmes de production de l'Ontario

Races maternelles		Races pour croisements terminaux
Agnelage annuel	Agnelage accéléré	
North Country Cheviot	Dorset (sans cornes)	Suffolk
Border Leicester	Rideau Arcott	Charolaise
Romney	Croisements de Romanov	Canadien Arcott
Dorset	Outaouais Arcott	Timbal
Croisements issus de ces races		Hampshire
		Oxford
		Shropshire
		Southdown

Il existe aussi en Ontario un petit nombre d'autres races. On les garde pures pour des expositions ou l'on s'en sert pour des utilisations nouvelles, comme dans le cas du mouton Jacob, ou pour combler un créneau, comme avec le mouton Southdown ou Barbados.

Certaines espèces se prêtent à une plus grande fréquence de reproduction. Les éleveurs commerciaux avant-gardistes utilisent ces espèces et le recours aux technologies modernes d'administration d'hormones dans le cadre d'un programme d'agnelage accéléré. Dans un tel programme, il y a agnelage chez un tiers des brebis tous les quatre mois, de sorte que chaque brebis a trois agnelages en deux ans. Ce mode de production permet à l'éleveur de commercialiser des agneaux de la taille voulue toute l'année.

L'agnelage accéléré exige une gestion accélérée. Ce mode de production est rarement indiqué pour le nouvel éleveur ou l'éleveur à temps partiel.

L'agnelage d'hiver n'est pas recommandé pour les élevages commerciaux, sauf dans le cadre d'un système d'agnelage accéléré ou pour tirer parti du marché de Pâques. Cette pratique s'assortit habituellement d'un taux de mortalité plus élevé que la normale et est incompatible avec l'utilisation de graminées dans le but de produire des gains de poids à faible coût. Les agneaux et les brebis allaitantes ont besoin de céréales et de plus de suppléments pendant les mois d'hiver.

On sectionne la queue des agneaux et on castré les agneaux de boucherie mâles alors qu'ils sont le plus jeunes possible. Plus les agneaux sont jeunes, moins ces interventions leur occasionnent de stress et d'inconvénients. S'informer des meilleures techniques à utiliser auprès d'un éleveur aguerri ou d'un vétérinaire.

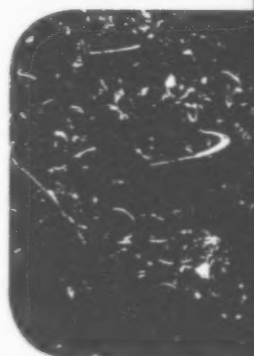
Nutrition

Les exigences alimentaires (quantité et qualité) sont beaucoup influencées par le système de production, la taille de l'animal, le stade de production, sa prolificité et son taux de croissance ou son stade de développement. En règle générale, une brebis de 70 kg (150 lb) a besoin d'environ 2,2 kg (5 lb) de foin par jour et jusqu'à 0,7 kg (1,5 lb) de céréales par jour vers la fin de la gestation (les six dernières semaines) et le début de la lactation. Le total des aliments nécessaires en plus du pâturage correspond à au moins 431 kg (950 lb) de foin et 61 kg (135 lb) de céréales par année. Les troupeaux où l'on pratique l'agnelage hivernal et l'agnelage accéléré ont des exigences alimentaires plus élevées que les troupeaux dans lesquels l'agnelage se fait au printemps et où l'on utilise au maximum les pâturages.

La capacité porteuse des pâturages varie considérablement. Les pâturages qui font l'objet d'une gestion intensive et qui bénéficient d'excellentes conditions de sol et de précipitations peuvent supporter jusqu'à 24-25 brebis et leurs agneaux par hectare (10 brebis et leurs agneaux par acre) pendant la saison. Tant qu'ils ne se sont pas fait la main et n'ont pas acquis des connaissances suffisantes, les producteurs inexpérimentés ne sauraient dépasser une capacité porteuse de 4-5 brebis par hectare (2-3 brebis par acre).

Objectifs de rendement des élevages de moutons :

- 24-25 brebis et leurs agneaux par hectare (10 brebis et leurs agneaux par acre);
- taux de mortalité des brebis inférieur à 3 %;
- 1,8 agneau mis en marché par brebis par année;
- taux de survie des agneaux supérieure à 95 %.



Ovins laitiers

L'élevage d'ovins laitiers constitue une petite activité agricole en croissance. Reconnu pour sa haute teneur en matière sèche, le lait de brebis sert surtout à la transformation en fromage. La popularité croissante du fromage de brebis se traduit par un intérêt croissant pour la traite des brebis. Pour les brebis laitières, comme pour d'autres animaux laitiers, les questions de conduite du troupeau, de nutrition et de ventilation sont très importantes. Se renseigner sur les élevages d'ovins laitiers auprès de l'industrie et des spécialistes de l'élevage du MAAARO.

Production de laine

La tonte du mouton est obligatoire vers la fin de l'hiver ou au début du printemps pour atténuer le stress occasionné par la chaleur et réduire les infestations de parasites. On vend normalement la laine à la Coopérative canadienne des producteurs de laine (CCPL) qui, à son tour, la vend au secteur du textile. La qualité de la laine produite par la plupart des races de l'Ontario n'appelle pas une prime, de sorte que les éleveurs estiment en général que le produit tiré de la vente de la laine suffit à peine à couvrir les coûts engagés pour la tonte.

Il existe un certain nombre d'entrepreneurs spécialisés dans la tonte qui se rendent partout en Ontario pour tondre les moutons. Ils sont bien connus des éleveurs locaux ainsi que de la CCPL et de l'Agence ontarienne de commercialisation des ovins.

Races donnant des laines de spécialité

Les moutons Leicester et Rambouillet produisent un brin de laine long offrant une qualité de fibre qui revêt un intérêt particulier pour les tricoteurs et filateurs. Le mouton Merino produit une laine très fine utilisée par l'industrie textile dans la fabrication de vêtements de haute qualité. Ces laines sont strictement des produits à créneaux qui obligent à créer et à conserver un marché. Certains petits producteurs se créent une activité de loisir lucrative en teignant, filant et tricotant ces laines.

Production de veaux

Pour produire des veaux, on donne aux veaux nouveau-nés (habituellement les mâles des races laitières) une ration conçue pour porter les animaux à un poids léger afin qu'ils donnent une viande maigre et tendre. On élève les veaux en vue de produire soit du veau de grain, soit du veau laitier. Pour être considérées comme du veau, les carcasses doivent peser au plus 180 kg (396 lb).

Pour produire de la viande très pâle, qu'on dit « blanche », on donne aux veaux laitiers un aliment d'allaitement et des aliments spécialement conçus pour eux sans aucun fourrage grossier. Ces veaux sont normalement commercialisés à un poids vif de 220-250 kg (485-551 lb).

En Ontario, le veau de grain est le type de veau qu'on élève le plus souvent. Après le sevrage, on lui sert une ration riche en céréales et en protéines, afin de favoriser une croissance rapide. On lui donne de petites quantités de foin ou d'autre fourrage grossier pour assurer le bon fonctionnement de son appareil digestif. On engraisse ces veaux jusqu'à ce qu'ils atteignent un poids fini de 275-330 kg (606-728 lb).

La rentabilité dépend du prix payé pour les veaux et les aliments, des gains, du taux de mortalité et des cours pour les veaux et les animaux finis. Les veaux engraisés sont souvent vendus directement aux transformateurs ou par l'intermédiaire d'installations de vente aux enchères.

Ce type d'élevage se prête bien aux ventes directes aux voisins, amis et collègues. En travaillant en étroite collaboration avec un abattoir local, le producteur de veaux accepte des commandes pour des demi-carcasses, des quarts de carcasse ou des coupes, préparés et emballés selon la demande de l'acheteur et habituellement surgelés. La vente de coupes de viande risque de laisser le producteur avec passablement de coupes peu en demande. Un moyen de se débarrasser de ces coupes moins prisées est de les offrir comme produit à valeur ajoutée après les avoir hachées et façonnées en galettes de hamburger.

Toute la viande vendue en Ontario doit obligatoirement avoir été transformée dans un établissement de transformation sous inspection provinciale ou fédérale. Toute viande destinée à être vendue à une autre province ou à un autre pays doit obligatoirement avoir été transformée dans des installations sous inspection fédérale.

On peut se procurer auprès de la Ontario Veal Association le code de pratiques recommandées pour le soin et la conduite des veaux de boucherie.

Activités agricoles non traditionnelles

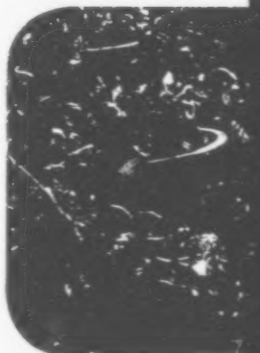
Les personnes qui se lancent en agriculture ou qui recherchent une activité agricole à temps partiel explorent souvent des avenues qui leur permettent de tirer parti d'une petite superficie, de s'y adonner à temps partiel ou de toucher un bénéfice important. Les cultures ou les élevages non traditionnels répondent souvent à l'un ou l'autre de ces objectifs.

Les personnes qui font déjà profession d'agriculteurs recherchent par ailleurs souvent des cultures ou des élevages non traditionnels pour :

- diversifier leurs activités existantes ainsi que leurs sources de revenus;
- répondre aux besoins d'un créneau particulier;
- créer des emplois pour des membres de leur famille;
- tirer parti d'installations, de bâtiments ou de terrains non utilisés ou sous-utilisés.

Une activité non traditionnelle, ou de remplacement, s'entend de toute activité qui est inhabituelle ou nouvelle dans une région donnée. La culture des canneberges, par exemple, pourrait être considérée comme une culture non traditionnelle dans l'est de l'Ontario, où elle est très peu pratiquée, mais non dans la région de Muskoka, où se trouvent deux exploitations de production de canneberges florissantes. Le bison pourrait constituer un élevage non traditionnel partout en Ontario, car la population des bisons d'élevage est très faible dans la province.

On parle d'activité non traditionnelle lorsque l'activité est inhabituelle et qu'il n'existe pratiquement pas de réseau établi ou d'infrastructure existante pour assurer la mise en marché du produit. Généralement, le producteur doit trouver et développer un marché pour le produit. Son habileté à accomplir cette tâche est au moins aussi importante que ses compétences de producteur. La commercialisation et la production sont des volets distincts d'une même entreprise lorsqu'on envisage des activités non traditionnelles, de sorte que l'expansion de l'entreprise dans son ensemble doit être prise en considération dans la phase de planification.



L'ajout d'une plus-value aux produits peut aussi constituer une activité non traditionnelle. Par exemple, un maraîcher peut ouvrir un magasin sur la ferme et écouler la totalité ou une partie de sa production sans passer par le marché du gros. Le nettoyage, le tri et l'emballage des produits frais destinés à un marché existant sont des activités à valeur ajoutée si elles permettent de vendre le produit plus cher. Un producteur de fruits peut faire des confitures, des tartes ou des jus destinés à un marché de spécialité. Un producteur de porcs peut offrir des coupes de spécialité directement aux consommateurs.

Quelle que soit l'activité non traditionnelle, le marché demeure limité. L'entrepreneur doit donc peaufiner ses méthodes de commercialisation s'il veut réussir.

Avant d'investir dans une activité non traditionnelle, se poser les questions suivantes :

- En quoi consistent les produits? Avec quels services ou quelles caractéristiques seront-ils offerts (emballage, livraison, etc.)? Qu'est-ce qui nous incite à adopter ces produits?
- Que connaît-on de ce marché? Y a-t-il une demande manifeste pour ce marché? Y a-t-il de la place pour l'expansion de ce marché? Quelle est la clientèle cible? Quel volume s'attend-on à lui vendre en moyenne au cours d'une année? Quels prix les clients sont-ils prêts à payer (prix plancher, prix plafond et prix moyen)? Quels facteurs influencent les prix? Les clients achètent-ils déjà des produits semblables? Où se les procurent-ils et combien paient-ils?
- Qui sont les concurrents qui approvisionnent les mêmes marchés avec les mêmes produits ou des produits semblables? Quels produits et services fournissent-ils? À quel prix? Est-on en mesure d'offrir les produits et services à des prix concurrentiels? Que peut-on offrir aux clients que les fournisseurs actuels n'offrent pas? Comment nos concurrents réagiront-ils à notre arrivée sur le marché?
- Comment va-t-on commercialiser les produits? Y a-t-il déjà une infrastructure de commercialisation existante? Quelles méthodes de distribution donnent les meilleurs résultats (distributeurs, détaillants, vente directe, payer-emporter)? Que va-t-on faire pour attirer la clientèle? Quelles méthodes promotionnelles va-t-on utiliser pour atteindre le public cible? Quels facteurs vont inciter les clients à revenir? Dispose-t-on des ressources (personnelles, financières, en temps, etc.) nécessaires pour accéder à ce marché?
- Quelles méthodes d'établissement du prix conviennent le mieux à ce produit? S'agit-il d'un produit soumis à une vive concurrence offert au « prix le plus bas » ou d'un produit dont la qualité commande un prix plus élevé? L'emballage et la promotion sont-ils à la hauteur de la qualité et de l'image du produit?
- Y a-t-il des règlements à respecter ou des permis à obtenir pour produire, manipuler et commercialiser les produits?
- Où peut-on se renseigner sur la culture ou l'élevage, la transformation, le tri, le conditionnement, le transport, la manutention et la commercialisation du ou des produits?
- Quelles sont nos prévisions de coûts de production? Est-ce que les rendements potentiels justifient l'investissement et le risque?

Tableau 12. Élevages et cultures non traditionnels

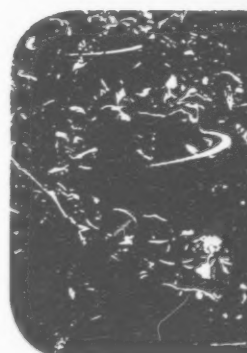
Activités d'élevage non traditionnelles	Cultures non traditionnelles
Aquaculture	Herbes (culinaires, médicinales et aromatiques)
Bisons	Cônes de houblon
Cerfs et wapitis	Patates douces
Sangliers	Arbres à noix (noisetier, noyer du Japon à fruits cordiformes, châtaignier, noyer noir ou commun, etc.)
Brebis laitières	Légumes de spécialité
Laines et abagis	Petits fruits de spécialité (canneberges, haskap, lyciets vendus sous le nom commercial de « baies de goji », baies d'argousier, bleuets sauvages, etc.)
Animaux à fourrure (visons, renards et chinchillas)	Edamame
Lapins	Cultures industrielles (chanvre, graminées énergétiques, chicorée, pissenlit de Russie, etc.)
Gibier à plumes et oiseaux de spécialité (faisans, perdrix, cailles et pigeonneaux)	Champignons de spécialité

Tableau 13. Autres activités non traditionnelles

Activités à valeur ajoutée	Autres activités non traditionnelles
Autres produits à la consommation à valeur ajoutée (tartes, confitures, gelées, conserves, etc.)	Gîte touristique
Produits faits de fruits et légumes	Agrotourisme et vacances à la ferme
Produits faits d'herbes	Terrain de camping privé
Activités de vente directe (éventaires routiers, autocueillette, marchés d'agriculteurs, etc.)	Boulangerie-pâtisserie ou boucherie à la ferme
	Atelier de réparation ou de travail des métaux à la ferme
	Atelier d'ébénisterie ou de travail du bois

Cerfs et wapitis

Il existe des élevages de cerfs et de wapitis en Ontario depuis le milieu des années 1980. Selon les données de Statistique Canada, l'Ontario comptait, en 2006, 8 031 cerfs d'élevage répartis dans 158 élevages de 51 têtes chacun en moyenne et 3 550 wapitis répartis dans 80 élevages de 44 têtes chacun en moyenne. Entre 2006 et 2010, les abattoirs sous inspection provinciale de l'Ontario ont transformé en moyenne au total 1 380 cerfs et wapitis par année, un nombre qui diminue d'année en année. La majorité des élevages de cerfs et de wapitis sont exploités à temps partiel.



Les cerfs et les wapitis appartiennent à la même famille, celle des cervidés. Les cervidés sont des ruminants et ont des sabots fendus et un estomac à quatre compartiments, comme les bovins et ovins, mais se distinguent de ceux-ci par leurs bois. Seuls les mâles portent ces organes osseux ramifiés, qui tombent ou sont récoltés chaque année. Les bois sont vendus alors qu'ils sont recouverts de velours ou une fois durcis. Voici les principales espèces de cervidés actuellement élevées en Ontario et, en regard de chacune, les produits qu'on en tire :

- wapiti – viande et bois;
- hybrides wapiti-cerf élaphe – viande et bois;
- cerf élaphe – viande et bois;
- cerf de Virginie – viande, mais surtout trophée de chasse là où les réserves de chasse sont autorisées;
- daim – viande.

Avant de se lancer dans l'élevage de cervidés, vérifier auprès de la municipalité si les règlements de zonage autorisent cette activité. Aucun permis n'est exigé pour ce type d'élevage, qui est néanmoins réglementé par le ministère des Richesses naturelles (MRN) en vertu de la *Loi de 1997 sur la protection du poisson et de la faune*. Cette loi interdit la chasse d'animaux gardés en captivité et s'attend des éleveurs qu'ils veillent à ce que leurs animaux ne s'échappent pas. Si un animal s'échappe, l'éleveur a la responsabilité de déclarer l'incident au MRN et de récupérer l'animal échappé. Quiconque transporte vivant jusqu'en Ontario un cerf de Virginie, un wapiti, un orignal, un caribou des bois ou l'un de leurs hybrides a besoin d'un permis en vertu de la *Loi de 1997 sur la protection du poisson et de la faune*. Cette disposition s'applique au transport de ces espèces pour quelque raison que ce soit, y compris à des fins d'élevage de cerfs et de wapitis et d'exploitation d'un jardin zoologique. L'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) doit délivrer un permis de déplacement de cervidés avant que des animaux puissent être déplacés. L'ACIA ne délivre un permis que si un inspecteur vétérinaire a la certitude que le déplacement de l'animal n'entraînera pas ou ne devrait pas entraîner la propagation de la tuberculose ou de la brucellose.

Pour empêcher les cervidés d'élevage de s'échapper et les garder en sécurité hors d'atteinte des prédateurs, une clôture périmétrique haute est nécessaire. Les clôtures doivent être adaptées à la taille et au tempérament des espèces gardées, mais, en général, elles font 1,9–2,4 m (6,2–8 pi) de haut. L'installation des clôtures pour cervidés, de par leur hauteur, nécessite davantage de main-d'œuvre et coûte plus cher que les clôtures de ferme ordinaires. Le clôturage représente un investissement important. Au moment de planifier l'aménagement des clôtures, bien que les cervidés soient des animaux d'élevage, garder à l'esprit qu'ils ne sont pas domestiqués et que leur manipulation présente ses difficultés. Les élevages de cervidés doivent être dotés d'installations spécialisées permettant une manipulation plus facile et plus sécuritaire des animaux, les opérations de tri, de pose d'étiquettes, de décompte, de vaccination, de vermifugation et d'expédition, et le traitement des animaux en cas de maladies ou de blessures. La disposition des installations doit tenir compte de la façon dont on déplace les animaux d'un enclos à l'autre et des enclos aux installations de manipulation (et vice versa), et de la façon dont se feront leur chargement et leur déchargement. Visiter des élevages de cervidés avant de planifier la disposition des installations.

La plupart des élevages de cervidés regroupent des activités de naissance, d'engraissement et de finition qui comprennent l'accouplement des reproducteurs, la mise bas et l'engraissement des faons jusqu'au poids de marché. Sous réserve de certaines variations selon l'espèce, la saison de

reproduction (saison du rut) s'échelonne généralement de septembre à novembre et la saison de mise bas, de mai à juin. Les wapitis, les cerfs élaphe et les daims n'ont généralement qu'un petit, tandis que les cerfs de Virginie ont généralement des jumeaux.

Comme les cervidés sont des ruminants, le gros de leur ration se compose de fourrages grossiers qu'ils consomment au pâturage ou sous forme de fourrages (foin, ensilage mi-fané, ensilage, etc.). Deux méthodes sont généralement employées pour amener les animaux de finition au poids de marché; on les nourrit soit d'herbe, soit d'herbe et de grain.

L'âge auquel sont commercialisés les cervidés varie considérablement selon le marché. S'ils sont vendus pour la chair, ils le sont le plus souvent entre 18 et 24 mois. Voici les poids vifs moyens auxquels les cervidés ont été transformés en Ontario ces dernières années.

Tableau 14. Poids vifs

Âge de l'animal	Poids vifs		
	Cerfs de Virginie femelles	Cerfs élaphe	Wapitis
1½ an (surtout des femelles)	68 kg (150 lb) - tous femelles	130 kg (285 lb)	195 kg (430 lb)
Femelles à maturité	68 kg (150 lb)	164 kg (360 lb)	264 kg (580 lb)
Mâles à maturité			351 kg (770 lb)

La principale difficulté qui se pose au secteur de l'élevage de cerfs et de wapitis de l'Ontario est le manque d'infrastructure pour la commercialisation. Les abattoirs sous inspection provinciale pouvant transformer les animaux ne manquent pas, mais très peu font en fait la commercialisation de la viande. Cela signifie que les éleveurs de cervidés doivent planifier la commercialisation de leur production.

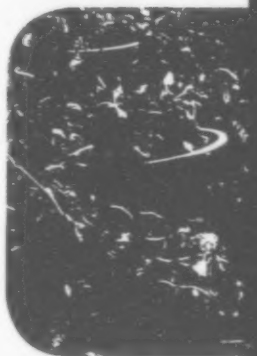
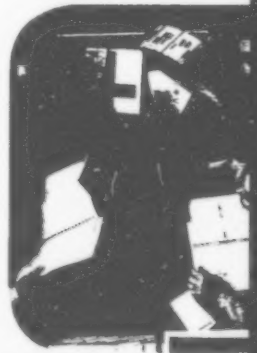
Bisons

Si le bison d'Amérique est communément appelé « buffalo » en anglais, il n'a rien à voir avec le buffle. Tous deux font partie de la famille des bovidés, mais il s'agit d'espèces distinctes aux origines différentes. Le bison d'Amérique est originaire de l'Amérique du Nord, tandis que les buffles sont originaires d'Afrique et d'Asie.

Comme pour les cervidés, il existe des élevages de bisons d'Amérique en Ontario depuis le milieu des années 1980. Selon Statistique Canada, l'Ontario comptait en 2006, 4 106 bisons d'Amérique répartis dans 71 élevages de 58 têtes chacun en moyenne. Entre 2005 et 2009, les abattoirs sous inspection provinciale de l'Ontario ont transformé en moyenne 450 bisons par année. Comme les éleveurs de cerfs et de wapitis, les éleveurs de bisons ont tendance à pratiquer cet élevage à temps partiel.

En territoire zoné agricole, les élevages de bisons sont généralement autorisés, mais toujours s'assurer auprès de la municipalité que les règlements de zonage les permettent. Aucun permis n'est nécessaire pour élever des bisons.

Les bisons appartiennent à la même famille que les bovins, les ovins et les caprins. Les pratiques d'élevage sont semblables (mais non identiques) à celles qui sont utilisées pour les bovins de boucherie; il n'est donc pas étonnant que la plupart des systèmes de production de viande de bison soient des adaptations de systèmes utilisés pour les bovins de boucherie. Les bisons sont plus gros, plus forts et plus nerveux que les bovins et nécessitent des installations



de manipulation et des clôtures spéciales. Même s'ils sont semi-domestiqués, les bisons continuent d'être considérés comme des animaux au tempérament sauvage, de sorte qu'il faut faire preuve de prudence au moment de les manipuler et d'interagir avec eux. Redoubler de prudence avec les mères avant de jeunes veaux et avec les taureaux durant la saison de reproduction. Les clôtures utilisées pour les bisons vont des bonnes clôtures pour bovins à des clôtures beaucoup plus robustes. La hauteur des clôtures périmétriques doit être de 1,5–1,8 m (5–6 pi). Comme les bisons ont tendance à s'énervier quand ils sont enfermés, il faut que les clôtures qui entourent les aires de manipulation soient plus hautes et plus résistantes que celles qui entourent les pâturages. Le meilleur moyen de garder un bison du bon côté de la clôture est de lui offrir en permanence le libre accès à suffisamment de nourriture et d'eau.

Les taureaux à maturité pèsent 910 kg (2 000 lb) et les femelles, 455–590 kg (1 000–1 300 lb). Les bisons se reproduisent suivant un cycle saisonnier, une fois par année. La saison de reproduction s'étend essentiellement sur les mois d'août et de septembre. Un ratio de 10 femelles par taureau suffit pour une nouvelle exploitation. Les génisses sont généralement accouplées pour la première fois à l'âge de 2 ans. Après une gestation de 280–285 jours, elles mettent bas entre avril et la fin juin. À la naissance, les veaux pèsent 16–23 kg (35–50 lb) et, s'ils sont sevrés, ils pèsent à 6 mois 160–193 kg (350–425 lb). Les bisons ont une croissance plus lente que celle des bovins, de sorte que les taureaux sont idéalement commercialisés à 18–24 mois, à des poids vifs de 430–567 kg (950–1 250 lb), ce qui donne des poids en carcasses dans la fourchette de 260–330 kg (570–725 lb).

La commercialisation des bisons se rapproche davantage de celle des cervidés que de celle des bovins. Malgré une capacité d'abattage suffisante pour les bisons, l'infrastructure de commercialisation du bison fait cruellement défaut. Bien des producteurs doivent se charger de commercialiser eux-mêmes la viande qu'ils produisent.

Léporidés

Les lapins sont élevés pour la chair depuis longtemps en Ontario. Voici des points qui font l'attrait de l'élevage de lapins :

- facilité de manipulation et de transport du fait de la petite taille des lapins;
- coût relativement faible des cages et des boîtes à nid ainsi que des modifications à apporter aux bâtiments existants;
- superficie nécessaire négligeable;
- infrastructure de commercialisation en place;
- élevage se prêtant à un travail à temps partiel complémentaire à un emploi hors de la ferme et à d'autres activités agricoles.

Voici certains termes et éléments d'information à connaître sur l'élevage des lapins :

- bouquin ou bouquet – mâle reproducteur à maturité;
- clapier – cabane à lapins;
- lapereau – jeune lapin de la naissance au sevrage;
- lapin à frire – jeune lapin du sevrage au poids de marché, destiné à être commercialisé pour sa chair à l'âge de 9–12 semaines;
- lapine – femelle reproductrice à maturité;
- lapiner – mettre bas, en parlant de la lapine;
- lapinière – élevage de lapins;
- portée – ensemble des petits qu'une femelle met bas en une fois;

- ratio femelles-mâle – nombre de femelles par mâle. En général, ce ratio est de 10 femelles par mâle (ou de 0,1 mâle/femelle) pour le nouvel éleveur.

Les éleveurs éventuels doivent savoir qu'il existe un fort taux de roulement parmi les nouveaux venus dans ce secteur. Pour augmenter ses chances de réussite, s'assurer d'une ventilation et d'un éclairage suffisants pour maximiser le taux de reproduction et réduire au minimum les problèmes de santé. Envisager d'acheter de nouvelles cages et boîtes à nid pour réduire au minimum les risques de transmission de maladies provenant de l'élevage précédent. Si l'on achète des cages et boîtes à nid d'occasion, les nettoyer et les désinfecter avant de les utiliser.

Selon Statistique Canada, l'Ontario comptait en 2006, 75 680 lapins répartis dans 881 élevages de 86 lapins chacun en moyenne. La taille d'un élevage de lapins est la plupart du temps exprimée en termes de nombre de lapines plutôt qu'en termes de nombre total de lapins. Quel que soit le moment, à chaque lapine sont associés en moyenne 17,1 lapins, soit 1 lapine + 0,1 bouquin + 16 petits (une portée de 8 lapereaux qu'elle nourrit et une seconde portée de 8 lapins à frire déjà sevrés). Si l'on applique cette hypothèse aux données de Statistique Canada pour 2006, il y aurait alors eu 4 425 lapines réparties dans 881 lapinières comptant 5 lapines chacune en moyenne. Ces chiffres donnent foi à l'hypothèse voulant que la plupart des éleveurs de lapins possèdent de petites lapinières qu'ils exploitent à temps partiel. Cela dit, l'Ontario compte de nombreux élevages commerciaux de lapins de chair ayant un nombre de lapines allant de 25 à plus de 1 000. Bon nombre des 881 élevages sont vraisemblablement des élevages non commerciaux où les lapins sont des animaux de compagnie, des animaux d'exposition et des animaux destinés à produire de la fibre. La présente section se concentre sur le secteur ontarien du lapin de chair.

Entre 2005 et 2009, les abattoirs sous inspection provinciale de l'Ontario ont transformé environ 186 000 lapins par année. À ce nombre, s'ajoutent les lapins transformés par les abattoirs sous inspection fédérale de l'Ontario. Selon des intervenants de l'industrie, le nombre de lapins transformés en Ontario, tous types d'abattoirs confondus, s'élèverait à 400 000–500 000 lapins par année.

Aucun permis n'est exigé pour élever des lapins. Les aspirants éleveurs devraient communiquer avec leur municipalité pour s'assurer que les règlements de zonage autorisent l'exploitation de lapinières. Il est recommandé aux nouveaux éleveurs de visiter des fermes existantes pour apprendre de producteurs d'expérience comment aménager leur élevage. Des mesures de biosécurité s'imposent au cours de ces visites, afin de réduire au minimum la propagation de maladies.

Le lapin néo-zélandais et le lapin californien, qui se reproduisent dès l'âge de 6–7 mois, sont les races de lapins de chair les plus courantes en Ontario. Les calendriers de réaccouplement utilisés en Ontario peuvent paraître déroutants au néophyte. Le tableau 15 a été élaboré à partir du budget de production de lapins et du calculateur des coûts de production du MAAARO, offerts par le MAAARO ou Ontario Rabbit. Le tableau résume certains calendriers de réaccouplement possibles, les cibles de performance qu'on peut viser et leur influence sur les paramètres de production. De toute évidence, plus le délai de réaccouplement est court, plus le nombre de lapins à frire par lapine par an qu'il est possible de commercialiser est élevé, l'inconvénient étant que ce système d'élevage intensif oblige à remplacer les lapines plus souvent. Les nouveaux éleveurs devraient envisager un programme de reproduction moins intensif (c. à d., des délais de 21–28 jours avant le réaccouplement) jusqu'à ce qu'ils acquièrent de l'expérience et soient mieux à même de déterminer le calendrier de réaccouplement qui convient le mieux à leur exploitation et à leur situation.

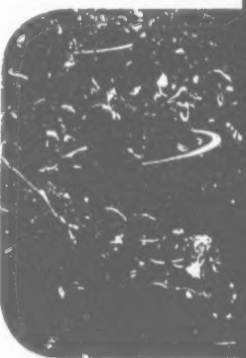


Tableau 15. Calendrier de réaccouplement des lapines

Variable de production	Calendrier de réaccouplement						
	Après la mise bas	7 jours	14 jours	21 jours	28 jours	35 jours	42 jours
Gestation (jours)	31	31	31	31	31	31	31
Délai de réaccouplement (jours)	1	7	14	21	28	35	42
Cycle de production total (jours)	32	38	45	52	59	66	73
Maximum de portées/an (dans l'hypothèse d'un taux de conception de 100 %)	11,4	9,6	8,1	7,0	6,2	5,5	5,0
Maximum de portées/an (dans l'hypothèse d'un taux de conception de 80 %)	9,1	7,7	6,5	5,6	4,9	4,4	4,0
N ^{bre} moyen de lapereaux nés/portée	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0
Taux de mortalité moyen	15 %	15 %	15 %	15 %	15 %	15 %	15 %
N ^{bre} moyen de lapereaux commercialisés/portée	6,7	6,7	6,7	6,7	6,7	6,7	6,7
N ^{bre} moyen de lapins à frire commercialisés/lapine/an	62	52	44	38	33	29	27
Poids de marché moyen des lapins à frire, en kg (lb)	2,5 (5,5)	2,5 (5,5)	2,5 (5,5)	2,5 (5,5)	2,5 (5,5)	2,5 (5,5)	2,5 (5,5)
N ^{bre} de jours avant la commercialisation	70-77	70-77	70-77	70-77	70-77	70-77	70-77

Quasiment toutes les lapinières utilisent des rations faites de granulés commerciaux pour répondre aux besoins nutritifs des lapins. Même si les besoins nutritifs de ces derniers varient selon la phase de production (p. ex., croissance, entretien, gestation, lactation), la plupart des petites lapinières utilisent une seule sorte d'aliments pour tout l'élevage, de manière à garder les aliments frais.

Les lapins ont besoin d'un accès quotidien à de l'eau propre et fraîche. L'approvisionnement en eau peut se faire manuellement, pourvu qu'on dispose de suffisamment de main-d'œuvre pour remplir et entretenir les abreuvoirs. Les systèmes de distribution d'eau automatiques assurent un approvisionnement constant en eau avec un minimum de main-d'œuvre et ils réduisent au minimum le gaspillage et la contamination de l'eau. Vérifier périodiquement les tétines des nourrisseurs pour s'assurer qu'elles fonctionnent.

Même s'il existe en Ontario des marchés traditionnels bien établis pour la viande de lapin, bien évaluer les marchés actuels et la situation de ces marchés avant de se lancer dans cette production. Comme dans le cas d'autres denrées agricoles, les prix peuvent être cycliques et dépendent de l'offre et de la demande. Un certain nombre d'abattoirs sous inspection provinciale achètent, transforment et distribuent le lapin aux marchés d'alimentation, aux charcuteries et aux restaurants. La plupart des abattoirs spécialisés dans l'abattage de lapins possèdent également des réseaux de dépôts qui facilitent le transport des lapins vivants des dépôts locaux à l'abattoir, ce qui est particulièrement utile aux petits producteurs qui voient ainsi leurs coûts de transport réduits au minimum. Avant d'élever des lapins, s'assurer qu'il existe un marché pour le produit.

Aquaculture

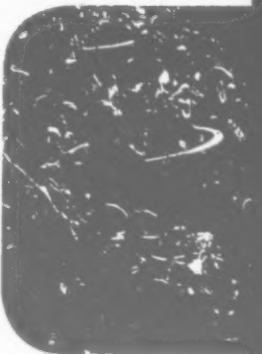
L'aquaculture désigne toutes les activités de production animale ou végétale en milieu aquatique. Elle se pratique dans le monde entier et concerne notamment les productions de poissons (pisciculture), de crustacés, de coquillages ou encore de plantes aquatiques. De 2000 à 2008, la production aquacole mondiale est passée de 41 à 68 millions de tonnes. En 2005, l'aquaculture produisait plus de la moitié de l'approvisionnement mondial en poissons et fruits de mer. Le déclin des stocks de poissons sauvages, la croissance constante de la population humaine et la sensibilisation accrue du public rendent indispensable la disponibilité de sources de protéines de haute qualité. L'aquaculture répond merveilleusement à ce besoin, d'une manière responsable sur les plans social, économique et environnemental.

En 2009 en Ontario, plus de 4 500 tonnes de truites arc-en-ciel ont été produites par 280 installations sous permis. La plupart de celles-ci sont situées dans le sud et le centre de l'Ontario, mais le gros de la production provient du nord de la province, particulièrement des eaux de la baie Georgienne et de l'île Manitoulin.

La truite arc-en-ciel représente actuellement plus de 95 % de la production aquacole ontarienne, situation qui s'explique par des techniques d'élevage au point, la disponibilité de stocks domestiques, la bonne qualité des aliments commerciaux et une demande reconnue pour cette espèce. La *Loi de 1997 sur la protection du poisson et de la faune* autorise l'élevage de 38 espèces aquatiques différentes, y compris la plupart des espèces indigènes de poissons de pêche sportive, les écrevisses, les poissons-appâts et le tilapia. En plus de la truite, on élève aussi en Ontario, à petite échelle, de la perche, du doré jaune, de l'esturgeon, de l'omble chevalier, du tilapia et plusieurs espèces de poissons-appâts.

L'Ontario a autorisé le secteur privé à pratiquer la pisciculture en 1962. Il s'agissait alors d'élevages de truites arc-en-ciel dans des étangs. Ces étangs étaient souvent spécifiquement conçus pour l'élevage de poissons, avec des parois en pente abrupte et une forme rectangulaire destinées à faciliter la gestion et la récolte des poissons. Ce type de pisciculture intensive, caractérisée par de faibles densités de peuplement et des coûts de main-d'œuvre élevés, s'assortit de coûts variables élevés. Les faibles coûts en immobilisations normalement associés aux élevages en étangs font en sorte que ce système de production est tout indiqué pour la personne qui pratique cette activité comme loisir.

Depuis le milieu des années 1970, l'industrie s'est peu à peu orientée vers la construction d'installations hautement intensives qui ont recours à de longs bassins rectangulaires en béton ou à des réservoirs circulaires. Ces systèmes terrestres, conçus pour des densités de peuplement élevées et un usage maximal de l'eau, exigent de bonnes pratiques d'élevage.



L'amélioration de l'indice de consommation et de l'efficacité de la main-d'œuvre se traduit habituellement par un abaissement des coûts de production.

L'aquaculture en cages est un système de production spécialisé qui s'utilise pour presque toute la production de salmonidés (truite et saumon) dans le monde. Ces élevages portent des alevins d'un an au poids de marché dans des cages en eau libre. En Ontario, la plupart des exploitations qui utilisent des cages se trouvent dans la région de la baie Georgienne, essentiellement dans le secteur du chenal du Nord près de l'île Manitoulin. À l'heure actuelle, les élevages en cages fournissent 80 % de la production de poissons de l'Ontario.

Même si l'aquaculture commerciale peut sembler passablement différente des autres secteurs d'élevage de la province, sa réussite tient aux mêmes facteurs de réussite que ceux qui s'appliquent à toute autre agroentreprise. Un bon plan d'entreprise, une étude de marché, des systèmes d'élevage performants, de bonnes pratiques d'élevage et des compétences en gestion sont nécessaires à la rentabilité de l'entreprise. L'aquaculture exige des capitaux importants et comporte un niveau de risque moyen, particulièrement pour l'éleveur débutant. Démarrer une exploitation aquacole commerciale oblige à prendre bien des facteurs en considération, notamment les sources de financement, l'approvisionnement en eau, les critères à retenir pour le choix de l'emplacement, la conception du système d'élevage, les lois et règlements, la planification financière et la commercialisation.

L'aquaculture a ceci de différent des autres formes d'élevages qu'elle utilise des ressources en eau communes et qu'elle produit à la fois des espèces indigènes et des espèces introduites. Des dispositions législatives veillent à conserver et à gérer les ressources en eau au mieux pour l'ensemble des utilisateurs, et à protéger l'habitat et les populations de poissons vivant à l'état naturel.

Le ministère des Richesses naturelles de l'Ontario administre les permis d'aquaculture en vertu de la *Loi de 1997 sur la protection du poisson et de la faune*, loi qui indique quelles espèces peuvent faire l'objet d'élevage et à quel endroit. Le ministère de l'Environnement de l'Ontario administre la *Loi sur les ressources en eau de l'Ontario* (LREO), en vertu de laquelle doit se procurer un permis de prélèvement d'eau quiconque prélève en Ontario plus de 50 000 litres d'eau par jour. La LREO régleme aussi l'évacuation dans le milieu naturel des eaux usées produites par toute installation, y compris les installations aquacoles. De ce fait, il faut habituellement prévoir une forme ou une autre de système de traitement des eaux usées qui assure le dépôt et l'enlèvement des matières solides.

La plupart des truites produites en Ontario sont vendues à des transformateurs, à des marchés de poissons ou directement à des marchés d'alimentation et à des restaurants de la province. En Ontario, le plus souvent, les truites sont offertes vivantes, fraîches, entières, fumées ou en filets. Les poissons vivants et les alevins d'un an sont vendus à des propriétaires de bassins de pêche récréative, à des pourvoiries où la pêche se pratique contre paiement et aux élevages de poissons en cages du nord de l'Ontario. La truite arc-en-ciel est surtout vendue à des transformateurs autour de 1,2 kg pour la production de filets après enlèvement des arêtes centrales.

La Northern Ontario Aquaculture Association, qui représente l'industrie et en fait la promotion auprès des instances fédérales et provinciales, encourage la croissance durable de l'aquaculture dans la province. Le ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales de l'Ontario soutient l'industrie par les services de recherche et de vulgarisation scientifique qu'il offre, principalement depuis l'Université de Guelph. La recherche se

concentrer sur l'élevage de nouvelles espèces, les techniques de reproduction, la lutte contre les maladies, la formulation d'aliments au plus bas coût, l'amélioration du potentiel génétique et des courbes de croissance. Les activités de vulgarisation ont pour but d'aider les nouveaux aquaculteurs à se lancer en affaires et de fournir des services techniques et de diagnostic aux exploitations aquacoles commerciales existantes.

Pour de l'information plus détaillée sur l'aquaculture en Ontario et pour connaître la date du prochain séminaire d'une journée sur le démarrage d'une entreprise aquacole qui se tiendra à la Station de recherche en aquaculture d'Alma, voir le site www.aps.uoguelph.ca/~aquacentre/ consacré à l'aquaculture en Ontario.

Innocuité et traçabilité des aliments

Pour assurer l'innocuité des aliments offerts en Ontario, nous devons tous faire le nécessaire pour produire, transformer, manipuler et entreposer les aliments d'une manière qui prévienne ou à tout le moins réduise les dangers pour la santé humaine. Ces dangers comprennent des contaminations microbiennes, physiques et chimiques qui peuvent se produire à toute étape de la production et de la manipulation.

Dans l'éventualité d'un foyer de maladie ou d'un rappel de produit, un système de traçabilité efficace est primordial pour garantir la collecte rapide d'information précise permettant de réduire au minimum les répercussions sur la salubrité des aliments et les conséquences pour l'exploitation.

Il y a des erreurs et des faux pas qui, non seulement peuvent ruiner la réputation d'une ferme ou d'un établissement de transformation, mais qui peuvent également coûter des vies. C'est pourquoi chacun au sein de la chaîne agroalimentaire – producteur, transformateur, détaillant ou autre – doit faire sa part pour garantir l'innocuité de nos aliments.

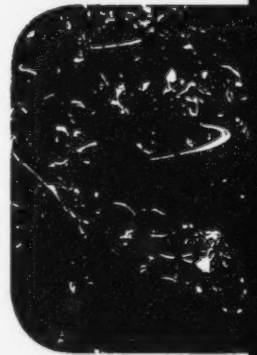
Innocuité des aliments

Il incombe à chacun d'assurer l'innocuité des aliments, depuis le producteur jusqu'au consommateur. Un producteur a tout intérêt à ce que personne ne soit malade du fait d'avoir consommé ou manipulé ses produits. Aussi, peut-il adopter les pratiques de salubrité des aliments décrites dans un programme de salubrité des aliments à la ferme (PSAF).

Qu'est-ce qu'un PSAF?

Il s'agit en somme de dire ce qu'on fait, de faire ce qu'on dit et d'avoir des registres pour le prouver. Autrement dit, un PSAF est un énoncé de bonnes pratiques agricoles destinées à maîtriser les risques pour la salubrité des aliments causés par des agents bactériens, viraux ou autres, des contaminants chimiques (pesticides, produits de santé animale, etc.) et des objets (aiguilles brisées dans la viande). Un tel programme décrit les pratiques qui permettent de réduire ou d'éliminer ces risques. Le producteur doit se doter de registres, remplis et signés par lui, qui prouvent que les pratiques ont été respectées.

Le respect des pratiques de salubrité des aliments permet de juger de la crédibilité du producteur. Des vérifications permettent de s'assurer que des pratiques de salubrité des aliments sont en place et que toutes les exigences du programme de PSAF sont respectées. On appelle ces vérifications des audits. Il y en a trois types : les audits première partie, ou audits internes; les audits seconde partie, faits par des parties, telles que des clients, ayant un intérêt dans le produit; et les audits tierce partie, réalisés par un organisme externe indépendant autorisé. Ce sont les exigences du marché qui dictent le type d'audit réalisé.



Les gros supermarchés qui réclament des audits demandent le plus souvent des audits tierce partie. Le producteur assume les coûts des audits.

À l'heure actuelle, la participation à un PSAF est facultative. Le marché auquel le produit est destiné détermine si un PSAF est nécessaire et de quel type il doit être. Dans le cas des produits faisant l'objet d'une attribution de contingents par une commission de commercialisation de l'Ontario (lait ou volaille), la commercialisation des produits est conditionnelle, en vertu de l'entente de commercialisation, au maintien de la certification. Si des produits horticoles frais sont vendus à d'importants détaillants de l'Ontario, le producteur est tenu de faire réaliser des audits tierce partie de son exploitation dans le cadre de l'un des programmes nationaux.

Maintenant que les consommateurs et les marchés exigent de plus en plus des preuves de l'innocuité des aliments, l'adoption d'un PSAF procure un avantage concurrentiel au producteur. Un nombre croissant d'acheteurs exigent de leurs fournisseurs qu'ils se dotent d'un PSAF. L'adoption de bonnes pratiques agricoles et l'existence de registres pour en témoigner indiquent que le producteur fait preuve de diligence raisonnable. Ainsi, les acheteurs en gros et les consommateurs qui s'approvisionnent auprès de marchés d'agriculteurs ont l'assurance que le producteur prend la salubrité des aliments au sérieux et qu'il a mis en œuvre des pratiques avec en tête la sécurité des consommateurs. Au fur et à mesure de la croissance de son exploitation, le nouvel agriculteur devrait prévoir l'adoption de mesures visant à garantir l'innocuité des aliments.

Programmes de salubrité des aliments

Les programmes de salubrité des aliments sont élaborés en fonction d'un système rigoureux d'analyse des risques et de maîtrise des points critiques appelé HACCP (Hazard Analysis Critical Control Point). L'application des principes du système HACCP débouche sur l'élaboration de bonnes pratiques agricoles adaptées aux risques présents à la ferme. Des programmes HACCP ont été élaborés pour la production de différentes denrées. Il existe aussi des programmes fondés sur les résultats qui préviennent les risques touchant la salubrité des aliments et qui constituent de bonnes pratiques agricoles applicables de façon générale à la ferme. Les programmes fondés sur les résultats reposent également sur les principes HACCP.

Au Canada, un éventail de programmes nationaux ont été élaborés et approuvés dans le cadre du Programme canadien de salubrité des aliments à la ferme (PCSAF) en collaboration avec l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA). Il existe un programme pour toutes les grandes productions animales et horticoles. Ces programmes, visant des denrées ou des groupes de denrées, font des recommandations au sujet des audits. En Ontario, on peut se renseigner sur ces programmes auprès des différents regroupements de producteurs.

Le MAAARO a mis au point un programme fondé sur les résultats appelé Avantage – Bonnes pratiques agricoles (Avantage BPA) qui vise toutes les denrées produites à la ferme. Ce programme s'attarde aux risques inhérents aux activités d'élevage et de culture ainsi qu'aux risques particuliers associés à la contamination croisée sur les fermes produisant plus d'une denrée. Il a ceci de pratique qu'il offre aux producteurs la possibilité de tenir un seul jeu de registres. Le manuel du programme passe en revue les règlements fédéraux et provinciaux en matière de salubrité des aliments à la ferme et les fiches techniques sur le sujet, et propose des modèles utiles à la rédaction des pratiques agricoles et à la tenue de registres.

Le MAAARO offre des services et de la documentation complète, imprimée et sur support électronique, pour aider les producteurs à se doter d'un programme de salubrité des aliments. La version électronique du programme Avantage BPA, appelée Avantage BPA interactif, comprend l'outil d'évaluation 3-2-1 qui permet aux producteurs de répondre à des questions simples visant à cerner les risques propres à leur ferme. Le CD Avantage BPA interactif contient des vidéos et des outils destinés à aider le producteur à comprendre en quoi consistent de bonnes pratiques agricoles. La liste de vérification de l'auto-évaluation est un résumé des pratiques préconisées par le programme Avantage BPA, qui peut servir de fiche d'évaluation permettant de voir si l'on met en œuvre toutes les pratiques que l'on pourrait. Le MAAARO offre aussi aux producteurs ayant des employés des formations et des outils de soutien traitant spécifiquement de salubrité des aliments. Le MAAARO offre en plusieurs langues du matériel didactique visant spécifiquement l'hygiène à la ferme. Voir les coordonnées du ministère dans la section consacrée aux ressources.

Traçabilité

En quoi consiste la traçabilité dans le secteur agricole?

La traçabilité s'entend de la méthode qui consiste à faire le suivi d'un produit donné (et de ses composantes) d'un emplacement à l'autre. Elle donne la possibilité de retracer et de suivre un aliment, destiné à la consommation humaine comme à la consommation animale, un animal producteur de denrées alimentaires ou des substances à toutes les étapes de la production et de la distribution.

Pour parer à l'éventualité où une maladie se déclarerait au sein d'un élevage, un système de traçabilité doit être en place pour retracer les animaux ou la volaille touchés et endiguer la maladie. Dans le cas d'une maladie d'origine alimentaire se déclarant à la suite d'une contamination, un système de traçabilité permet de découvrir la source de la contamination, de rappeler rapidement les produits et de les retirer de la chaîne de commercialisation, afin de réduire le nombre de personnes infectées. Un rappel bien ciblé, effectué à point nommé peut aussi éviter un marasme financier à l'entreprise touchée.

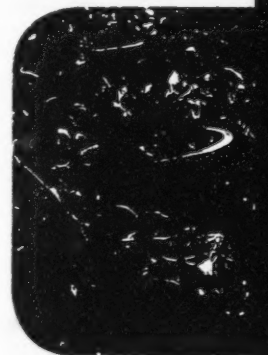
Système de traçabilité

Un système de traçabilité efficace comporte trois volets :

1. l'identification des établissements – l'emplacement des exploitations qui fournissent ou expédient les produits;
2. l'identification des produits ou des animaux – le numéro de lot ou le numéro d'étiquette d'oreille;
3. l'enregistrement des déplacements.

Un bon système de traçabilité recueille et organise l'information indiquée ci-dessus, afin qu'elle soit facile à consulter et afin qu'on puisse se fier, non plus à la mémoire de quelqu'un, mais à des données consignées par écrit et/ou à l'ordinateur. Sont utiles à cette fin :

- des registres manuels précis et à jour;
- des tableurs électroniques et des bases de données;
- un logiciel conçu pour gérer les données de traçabilité en même temps que d'autres aspects des activités;
- du matériel spécialisé pour la saisie des données, comme des lecteurs d'étiquettes ou des lecteurs de codes à barres.



Le système de traçabilité doit permettre de suivre le produit à chaque étape en amont ou en aval tout au long de la chaîne d'approvisionnement. Pour le producteur, cela signifie :

- qu'il doit pouvoir retracer la provenance des produits qui arrivent à la ferme;
- qu'il doit consigner la destination des produits ou des animaux quand ils quittent la ferme.

Par exemple, quand le producteur reçoit des intrants, il doit consigner pour chacun, le nom du fournisseur, le nom du produit, le numéro de lot, la quantité reçue et la date de réception. S'il vend des produits (p. ex., des fraises à un distributeur en gros), il doit consigner chaque fois le nom du distributeur, la date de livraison, le numéro de lot et la quantité vendue. Il est tenu d'apposer le numéro de lot sur l'emballage des fraises, afin de permettre d'établir un lien entre le produit et les données de production, comme la date de récolte. Un tel système permet aussi au producteur de consigner d'autres données sur le produit, comme le champ où les petits fruits ont été cueillis et les produits chimiques qui peuvent avoir été appliqués. Une fois que le producteur a expédié les produits, c'est désormais à l'acheteur qu'incombe la responsabilité d'indiquer de qui il a acheté et à qui il a vendu le produit, que la destination soit une usine de transformation ou des détaillants.

À l'heure actuelle, en Ontario, l'adoption d'un système de traçabilité est laissée à la discrétion des producteurs. Toutefois, il existe au Canada des programmes nationaux obligatoires d'identification des bovins de boucherie, des bovins laitiers, des bisons et des moutons, de tels programmes devant viser bientôt d'autres espèces. Ces programmes obligent les éleveurs de la ferme d'origine à identifier leurs animaux en leur apposant une étiquette d'oreille approuvée avant qu'ils ne quittent la ferme. Les éleveurs de bovins et de bisons peuvent consigner la date de naissance de leurs animaux dans une banque de données nationale. La vérification de l'âge à l'abattage est une condition d'admissibilité à l'exportation des produits de viande vers certains pays comme le Japon.

Établissement d'un système de traçabilité

La pierre angulaire d'un système de traçabilité est l'identification de l'exploitation au moyen d'un numéro d'identification unique assigné à chaque parcelle de terrain servant à des activités agroalimentaires. En Ontario, les exploitations sont ainsi identifiées et inscrites dans le registre des entreprises agroalimentaires (Ontario Agri-Food Premises Registry ou OAPR). Le but de ce registre est de permettre de localiser les endroits où s'exercent des activités agricoles et agroalimentaires en Ontario.

Le numéro d'identification de l'exploitation diffère des numéros attribués à l'entreprise (p. ex., numéro d'inscription d'entreprise agricole, numéros de permis et autres formes d'identification) du fait que chaque numéro d'identification est lié à une parcelle de terrain et non à une entreprise. En cas de vente du terrain ou de changement de l'activité agroalimentaire qui se déroule sur les lieux d'une exploitation identifiée, l'OAPR doit être mis à jour, mais la parcelle garde le même numéro d'identification. Pour plus d'information sur la façon d'inscrire les parcelles dans le registre OAPR, communiquer avec le Centre d'information agricole du MAAARO au 1 877 424-1300.

Dès l'obtention d'un numéro d'identification de l'exploitation, le producteur peut commencer à évaluer ses besoins relativement à un système de traçabilité. Il n'est pas nécessaire d'acheter, d'installer ni de mettre en œuvre un tel système d'un seul coup. On peut commencer par se doter de procédures à suivre à la réception et à l'expédition, après quoi, on peut faire

graduellement l'acquisition de matériel (étiqueteuse ou autre). Il s'agit d'analyser ce qui est envisageable pour l'exploitation :

- Quel type de matériel est nécessaire ou veut-on acheter ou installer, et combien en coûtera-t-il?
- Faudra-t-il apporter des modifications structurales aux aires de production pour héberger ce nouveau matériel?
- Sera-t-il possible d'acheter ou d'installer de nouvelles composantes par la suite?
- Y a-t-il des charges annuelles à considérer (p. ex., internet, soutien technique, entretien du matériel)?
- Quels avantages tirera-t-on de la traçabilité?

En plus de permettre de réagir rapidement à une urgence (causée notamment par l'éclosion d'une maladie d'origine alimentaire ou d'une maladie animale) en rendant possible le suivi de tous les produits expédiés à et de la ferme, la traçabilité procure également des avantages pour l'entreprise. En voici quelques-uns : réduction des coûts de main-d'œuvre par une tenue des registres plus efficace, efficacité accrue, meilleur contrôle des stocks et abaissement des coûts par une réduction du gaspillage et du surstockage, et vérification des attributs des produits.

Pour le nouvel agriculteur, il s'agit, au fur et à mesure que l'entreprise prend de l'expansion, de planifier un système de traçabilité qui soit pratique, souple et fiable à long terme.

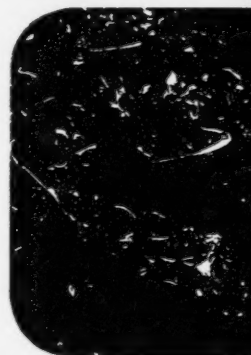
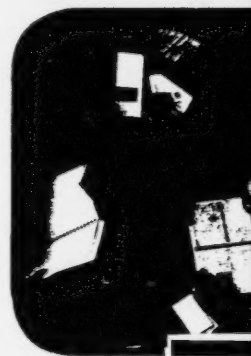
Commercialisation des produits agricoles

La commercialisation consiste à préparer les produits ou services à vendre au public de la manière la plus rentable possible en soignant au maximum les quatre grands « P » : produit, promotion, prix et positionnement sur le marché. L'application de ces principes joue un rôle déterminant dans le succès de l'entrepreneur à vendre ses produits au meilleur prix possible.

Produit – La première étape du travail de commercialisation consiste à se demander si le produit répond à un besoin ou à une demande des consommateurs et, le cas échéant, comment il doit leur être présenté. La compréhension du marché et la détermination de l'existence d'un besoin pour le produit sont le sujet de bien des ouvrages et de bien des cours qu'on peut suivre depuis son domicile. Il est conseillé aux personnes qui se lancent en affaires d'étudier et de comprendre l'état de la demande avant de décider de lancer un nouveau produit.

Promotion – La promotion sert à informer les clients de l'existence du produit et à présenter celui-ci de manière à inciter le consommateur à s'en procurer et à en redemander. La promotion englobe la publicité, mais également le conditionnement, la présentation du produit sur les rayons d'un magasin ou dans un éventaire et le service à la clientèle, autant de facteurs qui jouent un rôle tout aussi important dans la commercialisation.

Prix – De toutes les raisons qui peuvent entraîner l'échec d'une entreprise, les mauvaises politiques d'établissement des prix sont le plus souvent en cause. On établit le prix de manière à toucher un profit maximal, ce qu'on fait en trouvant la combinaison la plus profitable entre prix unitaire et nombre d'unités vendues. Maximiser ou minimiser soit le prix soit le volume ne procure pas nécessairement un maximum de profit.



Le prix n'a rien à voir avec le coût de production. Il est important de connaître le coût de production afin de pouvoir déterminer le seuil de rentabilité ou point mort. Cependant, le prix est déterminé par ce que la concurrence demande pour des produits équivalents et par ce que les consommateurs sont disposés à payer pour le produit. Le prix doit couvrir le coût de production et tout autre coût ainsi qu'une marge de profit.

Positionnement sur le marché – Enfin, le positionnement sur le marché serait le secret de la réussite au niveau de la vente. L'endroit où l'on vend le produit peut déterminer combien de clients et quels clients voient et achètent le produit. Un éventaire de produits frais situé sur le chemin du retour à la maison risque d'être plus achalandé qu'un éventaire situé sur une route secondaire. Mais l'emplacement seul ne suffit pas à attirer l'attention de l'acheteur. Il faut ce qu'on appelle en publicité une accroche pour amener le client à franchir le seuil de la porte. Il faut aussi que le produit, sa qualité et son prix incitent le consommateur à revenir. Ces critères concourent à la réussite du positionnement sur le marché.

Les quatre grands « P » regroupent une foule de principes de commercialisation comme l'établissement d'objectifs, l'orientation du marché, sa segmentation, etc. Les exploitants désireux de parfaire leurs compétences en commercialisation peuvent se tourner vers de nombreux ouvrages et programmes d'études sur le sujet.

Vendre ce qu'on produit

On peut classer les produits agricoles en quatre grandes catégories : les marchandises, les produits frais, les produits à créneaux et les produits à valeur ajoutée.

Marchandises : Il s'agit des cultures et des animaux d'élevage qui sont produits en relativement grandes quantités à des fins de consommation générale et qui sont vendus par l'intermédiaire des réseaux de commercialisation courants. Ces marchandises se négocient aux bourses de marchandises, comme le Chicago Mercantile Exchange, à des cours fixés en fonction de la demande de gros volumes sur les marchés nationaux et d'exportation. Les céréales, les oléagineux, les porcs et les bovins de marché entrent dans cette catégorie. De plus, les produits qui sont d'utilisation générale pour le public et qui sont vendus directement de la ferme à des transformateurs à grand débit peuvent aussi entrer dans la catégorie des marchandises. Il en est ainsi des fruits et légumes de transformation et du lait.

Produits frais : Ces produits peuvent être destinés à des marchés ou à des transformateurs locaux ou étrangers. On les vend directement aux consommateurs, en gros à des détaillants ou à des distributeurs, ou par l'intermédiaire de marchés de fruits et légumes frais comme le Marché des produits alimentaires de l'Ontario à Toronto. Les fruits et légumes potagers, les fines herbes et même certaines viandes entrent dans cette catégorie.

Produits à créneaux : Ces produits sont habituellement destinés à de petits marchés de spécialité et vendus directement aux consommateurs, à des restaurants, à des distributeurs ou à des transformateurs spécialisés. La commercialisation par créneau consiste à offrir un produit (ou un service) unique affichant une caractéristique ou un avantage sur le plan du service également unique pour lequel l'acheteur ou le consommateur est prêt à payer davantage. Entrent dans cette catégorie, les légumes orientaux et les herbes médicinales. Il existe très peu de marchés définis pour ces produits, de sorte que le producteur doit trouver lui-même les débouchés pour sa production.

Produits à valeur ajoutée : Produits primaires ou services auxquels a été ajouté un élément ayant une valeur économique et exerçant un attrait sur le consommateur. Par exemple, un producteur de fruits donne une valeur ajoutée à sa production en permettant l'autocueillette, en pratiquant la vente directe à la ferme ou au marché et/ou en vendant des confitures et des gelées fabriquées sur place.

Si l'on songe à offrir un produit ou service à valeur ajoutée, il est bon, avant d'investir dans des immobilisations, de la main-d'œuvre, des services ou des fournitures, de bien se renseigner sur cette nouvelle activité.

La distinction entre les quatre catégories de produits n'est pas claire, car un produit peut être classé tantôt dans une catégorie, tantôt dans une autre, selon la façon dont il est préparé et commercialisé. Si un agriculteur fait transformer le porc selon les directives du client, puis vend les coupes au détail, le porc n'est plus considéré comme une marchandise, mais comme un produit de spécialité. Si l'agriculteur vend des concombres au marché ou à un magasin d'alimentation, les concombres entrent dans la catégorie des produits frais. S'il les vend après les avoir transformés en cornichons, ceux-ci peuvent entrer dans la catégorie des produits de spécialité. Il n'existe pas de descriptions ni de définitions juridiques de ces catégories, qui constituent plutôt un moyen de décrire les différents moyens de commercialiser les produits agricoles.

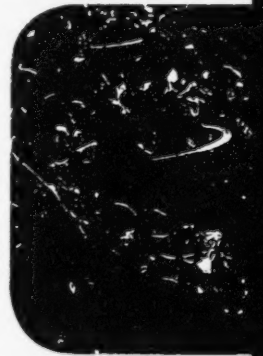
Étude de marché

On peut réaliser une étude de marché à l'aide de sondages, d'entrevues personnelles, de groupes de discussion, d'études des publications, ou d'expériences en marché-test. Ces outils aident les entrepreneurs à trouver l'information dont ils ont besoin pour décider notamment si leurs produits commandent un prix plus élevé et s'ils doivent poursuivre leur projet. S'assurer que l'étude de marché reflète les besoins et souhaits du groupe qui est le plus susceptible d'acheter. Le choix de la méthode et du lieu d'administration du sondage est de toute première importance pour ce qui est d'obtenir de l'information fiable.

Vente directe

La vente directe permet aux agriculteurs de vendre leurs produits frais en totalité ou en partie directement à l'utilisateur final, ce qui, souvent, accroît leur part de marché. C'est un moyen pour le producteur d'être en rapport direct avec l'acheteur et de lui offrir ainsi des produits et services uniques qui répondent à ses besoins. Les formes courantes de vente directe sont la vente dans des éventaies routiers ou dans un magasin à la ferme, la vente par autocueillette, la vente au marché, la pratique de l'agriculture soutenue par la collectivité, le recours à l'Internet ou aux médias sociaux, la vente dans des magasins urbains ou l'exécution de commandes reçues directement des consommateurs. Certains ajoutent une plus-value à leur produit en le nettoyant, en le triant et en le présentant de différentes manières ou même en le transformant et en vendant un nouveau produit.

Si l'on a recours aux bonnes méthodes de commercialisation, la vente directe peut constituer un moyen très lucratif de vendre des produits frais. Les fruits et légumes, les viandes, le miel, les produits de l'érable, les produits de boulangerie maison, les confitures et autres produits de la ferme sont souvent vendus ainsi.



Commissions de commercialisation

Certaines marchandises agricoles sont réglementées par une commission de commercialisation. Les deux tiers environ des produits d'exploitation tirés des activités agricoles en Ontario proviennent des marchandises pour lesquelles il existe une commission de commercialisation. Ces organismes sont créés par un vote majoritaire des producteurs afin de garantir une commercialisation plus efficace de leurs produits. Les commissions de commercialisation sont créées sous l'autorité de la *Loi sur la commercialisation des produits agricoles* (Ontario).

La Commission de commercialisation des produits agricoles de l'Ontario (CCPAO) est un organisme de la province de l'Ontario responsable de la conduite et de la surveillance des commissions de commercialisation. Elle a l'autorité et les pouvoirs d'administrer les dispositions de la *Loi sur la commercialisation des produits agricoles* et de la *Loi sur le lait* et d'autoriser, de modifier ou de révoquer les mandats des différentes commissions. La CCPAO relève directement du ministre de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales.

Les commissions de commercialisation jouent un rôle de coordination important dans la commercialisation ou la vente des marchandises. La nature de ce rôle dépend du plan de commercialisation de chaque commission. Ces plans traduisent des différences dans l'influence qu'exerce la commission sur la façon dont les producteurs vendent leurs marchandises et dans la façon dont se font les approvisionnements et les achats par les entreprises qui achètent des marchandises agricoles (c.-à-d., les établissements de transformation alimentaire et les courtiers).

On distingue différentes catégories de commissions de commercialisation selon les fonctions et pouvoirs de commercialisation qui leur sont conférés :

- les commissions à fonction de négociation, autorisées à négocier les modalités de vente;
- les commissions chargées de l'établissement des prix, qui analysent l'offre et la demande afin de déterminer le prix le plus juste pour la marchandise dont elles assurent la commercialisation;
- les commissions de gestion de l'offre, qui attribuent des contingents donnant à chacun des producteurs le droit de produire et de commercialiser des quantités précises du produit.

Les commissions de commercialisation jouent aussi un rôle important au niveau de l'information des consommateurs, de la recherche et de la promotion. Ce sont là des activités coûteuses qu'il est plus facile de financer à même les cotisations individuelles versées par les producteurs aux commissions pour couvrir leurs charges d'exploitation et le coût de leurs programmes.

Si un produit est visé par le mandat d'une commission de gestion de l'offre, selon le type de commission et les règlements qui la régissent, il peut être illégal pour un producteur de vendre quelque quantité que ce soit ou même plus de quelques unités de son produit directement à des utilisateurs finaux. Ainsi, un agriculteur peut, sans détenir de contingent, garder jusqu'à 99 pondeuses et vendre les œufs « classés » directement aux consommateurs. Pour de l'information détaillée sur la production et la commercialisation du lait, des dindons, des œufs, du poulet ou des œufs et des poussins des poulets à griller, communiquer avec les commissions de commercialisation pertinentes. On trouve leurs coordonnées sur le site du MAAARO. Si l'on est soumis à une commission de commercialisation qui n'a pas pour mandat la gestion de l'offre, comme les commissions de commercialisation du porc, des fruits et légumes, des céréales et des oléagineux, il est permis de vendre les produits directement aux transformateurs ou aux consommateurs.

Questions environnementales et sociales

La pérennité de l'agriculture dépend de la capacité d'une génération à combler ses besoins sans compromettre la possibilité des générations futures de combler les leurs. Même s'il leur est souvent difficile de chiffrer les avantages qu'ils tirent de ces activités, bien des agriculteurs s'occupent d'intendance environnementale ou s'engagent auprès de leur collectivité et de leur industrie.

Plans agroenvironnementaux

Le producteur établit de son plein gré un plan agroenvironnemental. Chaque plan souligne les points forts de la ferme sur le plan environnemental, cerne les aspects préoccupants pour l'environnement et établit des buts réalistes pour améliorer les conditions environnementales sur la ferme compte tenu de l'échéancier que se donnent les propriétaires. Se renseigner sur les programmes incitatifs publics qui peuvent être offerts pour aider les producteurs à élaborer ou à mettre en œuvre des plans d'action découlant d'un PFE. L'admissibilité à ces programmes incitatifs est généralement conditionnelle au respect de certains critères. Les PFE aident aussi les agriculteurs à économiser sur les coûts de production et à prévenir les poursuites pouvant résulter d'atteintes à l'environnement.

Aliments produits en Ontario – Ontario, terre nourricière

Ontario, terre nourricière est un programme de longue date établi par le ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales de l'Ontario en vue de promouvoir les produits de l'Ontario auprès des consommateurs. Depuis sa création en 1977, le programme s'est associé aux producteurs afin que les produits agricoles ontariens frais et transformés atteignent un niveau maximum de pénétration du marché provincial.

L'un des principaux objectifs du programme est de maintenir à plus de 80 % le taux d'intention d'achat de produits ontariens et d'aider les producteurs de la province à optimiser leur part du marché. Les efforts de commercialisation du programme s'articulent autour de campagnes multimédias, incluant publicités dans les transports en commun, à la radio, à la télé et dans la presse écrite.

Pour atteindre son objectif de pénétration du marché, Ontario, terre nourricière vante les qualités (sur le plan économique et des caractéristiques des produits) des produits alimentaires de l'Ontario, encourage les gens à acheter ces produits, coordonne les activités de promotion et de recherche avec les regroupements de producteurs et les intervenants du secteur et appuie la « marque » Ontario. Les personnes visées par ces stratégies sont celles qui, en Ontario, achètent des produits alimentaires primaires et secondaires.

Symbole du programme Ontario, terre nourricière

Le programme Ontario, terre nourricière s'emploie à appuyer et à promouvoir les fruits et les légumes frais et cherche avec ses partenaires détaillants à faire la promotion d'autres catégories d'aliments frais de l'Ontario. Ce sont, notamment, les viandes, les produits de charcuterie, les produits de boulangerie, les produits laitiers et les aliments de spécialité.



Les producteurs de l'Ontario peuvent apposer sans frais le symbole Ontario, terre nourricière sur leurs produits frais. On sait que 96 % des personnes qui s'occupent de l'achat des aliments en Ontario reconnaissent le symbole Ontario, terre nourricière. Pour les consommateurs, ce symbole est un gage de fraîcheur et de produits locaux, et incite à l'action. Les gens qui connaissent le symbole et le message Ontario, terre nourricière ont nettement plus tendance à acheter des produits frais de l'Ontario. Pour plus d'information, voir le lien dans la section consacrée aux ressources.

Termes définis en Ontario pour la commercialisation des produits alimentaires

On trouve ci-dessous les termes définis par le gouvernement aux fins de la commercialisation. Les organismes gestionnaires d'accords de commercialisation qui n'ont pas défini de termes particuliers pour désigner leurs marchandises aux fins des programmes de commercialisation gouvernementaux désignent les produits comme étant 100 % ontariens (né, élevé, abattu et transformé en Ontario).

Bœuf de l'Ontario

Le bœuf de l'Ontario provient d'un animal qui doit être né ainsi qu'avoir été engraisé, abattu et transformé dans des installations ontariennes approuvées. Lorsque le nombre de naissances de veaux en Ontario ne suffit pas à répondre à la demande de viande de bœuf, il est possible de se procurer des veaux d'autres sources canadiennes. L'animal doit être engraisé, abattu et transformé en Ontario. Cela doit correspondre à un réinvestissement supérieur à 80 % des coûts directs de production au niveau de la ferme et dans l'économie ontarienne.

Les tranches de bœuf et les rôtis à l'état cru ou congelé ainsi que les autres coupes à l'état cru doivent provenir d'animaux ayant moins de 30 mois. Ils doivent répondre aux critères susmentionnés et les carcasses doivent être classées (catégorie canadienne ou l'équivalent).

Fromage de l'Ontario

Plus de 90 % du lait entrant dans la fabrication du fromage ontarien doit provenir d'exploitations laitières ontariennes. Jusqu'à 10 % du lait servant au fromage fondu en Ontario peut provenir d'autres sources canadiennes. Le caillé et le lactosérum doivent être produits en Ontario à partir d'intrants laitiers d'origine ontarienne. Tous les ingrédients secondaires identifiés doivent être cultivés et produits en Ontario (p. ex., fromage à la crème et aux fraises).

Poulet de l'Ontario

La viande de poulet de l'Ontario doit provenir de poulets issus d'œufs pondus en Ontario ou de poussins récemment éclos qui peuvent provenir du reste du Canada ou des États-Unis. Ces derniers doivent toutefois être élevés, abattus et transformés en Ontario.

Produits laitiers de l'Ontario (yogourt, crème sure, etc. – à l'exclusion du lait et du fromage)

Plus de 90 % du lait dans les produits laitiers de l'Ontario doit provenir d'exploitations laitières ontariennes. Jusqu'à 10 % du lait passant à la transformation en Ontario peut provenir d'autres sources canadiennes. Tous les ingrédients secondaires identifiés doivent être cultivés ou produits en Ontario (p. ex., le yogourt aux pêches).

Œufs de l'Ontario

Les œufs de l'Ontario doivent provenir d'exploitations avicoles ontariennes.

Fruits de l'Ontario

Les fruits de l'Ontario doivent être cultivés dans la province.

Miel de l'Ontario

Le miel doit être produit, extrait et emballé en totalité en Ontario.

Agneau de l'Ontario

L'agneau de l'Ontario doit être né ainsi qu'avoir été engraisé, abattu et transformé en Ontario.

Sirop d'érable de l'Ontario

L'eau d'érable doit être recueillie en totalité et le sirop d'érable doit être conditionné et emballé en totalité en Ontario.

Lait de l'Ontario

Plus de 90 % du lait traité en Ontario doit provenir d'exploitations laitières ontariennes. Jusqu'à 10 % du lait de transformation en Ontario peut provenir d'autres sources canadiennes. Tous les ingrédients secondaires identifiés doivent être cultivés ou produits en Ontario.

Porc de l'Ontario

Le porc de l'Ontario doit provenir d'animaux nés, engraisés, abattus et transformés en Ontario.

Produits alimentaires transformés de l'Ontario

Les produits alimentaires transformés de l'Ontario doivent contenir en majeure partie des ingrédients provenant de l'Ontario. Plus de 80 % des coûts directs de production doivent revenir dans l'économie ontarienne. Les ingrédients agricoles principaux doivent répondre à la définition d'aliments de l'Ontario s'appliquant à eux.

Exemple : « Pâté au poulet de l'Ontario » – 80 % des coûts directs de production doivent être réinvestis dans l'économie ontarienne et la viande de poulet contenue dans ce plat doit provenir de poulets issus d'œufs pondus en Ontario ou de poussins récemment éclos qui peuvent provenir du reste du Canada ou des États-Unis. Ces poulets doivent toutefois être élevés, abattus et transformés en Ontario.

Farine de blé tendre de l'Ontario (farine à gâteau et à pâtisserie)

Sa production ontarienne étant considérable, le blé tendre doit être cultivé et moulu en totalité en Ontario.

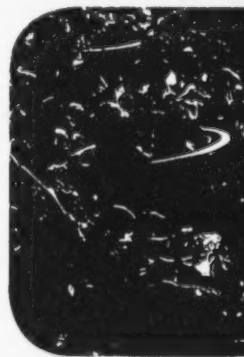
Légumes de l'Ontario

Les légumes de l'Ontario doivent être cultivés en Ontario.

Agriculture écologique et biologique

L'orientation à donner à l'exploitation doit tenir compte non seulement de considérations commerciales, mais également de valeurs et d'objectifs sociaux et environnementaux. Ceux-ci doivent faire l'objet d'un échange entre les membres de l'entreprise et/ou ses partenaires.

Comme il est indiqué plus haut, l'agriculture biologique repose sur un éventail de pratiques agricoles. Les exploitations qui pratiquent l'agriculture biologique sont généralement certifiées et à même de toucher un supplément pour les produits qu'ils commercialisent. Aux termes « écologiques » et « naturels » employés pour qualifier des systèmes de production, ne



correspondent aucune certification ni aucune norme ou définition de ce que ces systèmes incluent ou excluent. Sur le marché, il y a peu à attendre en termes de supplément de prix pour des produits dits écologiques ou naturels. Des producteurs abandonnent certaines pratiques et indiquent sur leurs produits que ceux-ci sont « sans antibiotiques », « sans pesticides », « sans hormones », que les animaux sont « nourris au grain », etc. Comme ces allégations ne font l'objet d'aucune norme, elles rapportent peu et sont peu reconnues sur le marché. Au moment de commercialiser ces produits, éviter de les présenter d'une manière trompeuse. La *Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation* (Canada) exige que les allégations ne soient ni trompeuses, ni mensongères. On doit pouvoir en démontrer la véracité.

Tous les types d'agriculture et de pratiques agricoles ont certaines répercussions sur l'environnement immédiat de la ferme et sur les zones avoisinantes. Certaines pratiques agricoles étant plus lourdes de conséquences que d'autres, la gestion est la clé pour réduire au minimum les répercussions négatives et prévenir la pollution de l'environnement. Les risques environnementaux qu'une exploitation représente dépendent du choix des pratiques agricoles et du mode de gestion de ces pratiques de même que des caractéristiques de l'exploitation (type de sol, pente du terrain, profondeur de la nappe phréatique, distance par rapport aux plans d'eau, etc.).

L'agriculture biologique n'utilise aucun pesticide de synthèse et très peu de fertilisants commerciaux. Parmi les pratiques utiles à l'agriculture biologique, notons le recours à la rotation des cultures et à des cultures de couverture pour enrichir le sol de matière organique. La rotation des cultures contribue à la gestion des éléments nutritifs, à la réduction des ennemis des cultures et à la réduction de l'érosion du sol. Bien des producteurs biologiques consacrent à l'écologie le pourtour de champs ou des zones incultes, afin d'y favoriser la biodiversité de la faune et notamment des insectes utiles.

Les pratiques agricoles biologiques s'assortissent de risques pour l'environnement qu'il faut gérer. Ainsi, le travail du sol doit-il prendre le pas sur les herbicides dont l'utilisation est interdite en agriculture biologique. Or, un travail du sol excessif augmente les risques d'érosion et entraîne un gaspillage d'énergie.

Il y a les épandages de fumier qui servent à fertiliser les sols. Mais encore faut-il gérer ce fumier pour éviter qu'il ne contamine l'eau pendant son stockage ou son épandage. Il y a aussi les odeurs qui se dégagent du fumier, qu'il faut gérer en travaillant le sol immédiatement après les épandages. Le compostage du fumier est une stratégie de réduction des odeurs. Le fumier renferme aussi de nombreux agents pathogènes humains qu'on doit gérer afin de réduire les risques de contamination des récoltes de produits alimentaires destinés à la consommation humaine. Le compostage du fumier est un moyen de réduire ces risques. S'abstenir d'épandre du fumier dans les 120 jours qui précèdent la récolte de produits destinés à la consommation humaine.

Fiscalité

Certaines dispositions fiscales visent spécifiquement l'agriculture. Il est recommandé de consulter un comptable ou l'autorité fiscale compétente pour de l'information complète à ce sujet. Il est judicieux en agriculture de faire appel à un fiscaliste d'expérience. Les impôts prélevés à tous les paliers de gouvernement – municipal, provincial et fédéral – ont tous certaines répercussions sur les biens-fonds et les entreprises en milieu rural.

Programme d'inscription des entreprises agricoles et programme d'imposition foncière des biens-fonds agricoles

Programme d'inscription des entreprises agricoles

Toutes les entreprises agricoles de l'Ontario qui génèrent des produits d'exploitation de 7 000 \$ ou plus par année doivent s'inscrire annuellement au Programme d'inscription des entreprises agricoles auprès d'Agricorp et verser les frais annuels exigés de 195 \$ à l'un des organismes agricoles généraux accrédités. Comme on l'a mentionné plus haut, ces organismes sont actuellement au nombre de trois : la Fédération de l'agriculture de l'Ontario (OFA), la Fédération des agriculteurs chrétiens de l'Ontario (CFFO) et le chapitre ontarien du Syndicat national des cultivateurs (SNC-O). Les frais exigés permettent aux organismes de représenter les intérêts des agriculteurs auprès des gouvernements du Canada et de l'Ontario. Détenir un numéro d'inscription au Programme d'inscription des entreprises agricoles valide est l'un des critères d'admissibilité à une évaluation au taux d'imposition des biens-fonds agricoles.

Programme d'imposition foncière des biens-fonds agricoles

Les biens-fonds agricoles qui respectent les critères d'admissibilité sont identifiés comme étant admissibles au taux d'imposition des biens-fonds agricoles et sont imposés à 25 % du taux d'imposition municipal des biens-fonds résidentiels. La maison d'habitation et 0,4 ha (1 acre) de terre qui l'entoure continuent d'être imposés au taux résidentiel.

Voici les critères à respecter pour bénéficier du taux d'imposition des biens-fonds agricoles :

- le bien-fonds doit avoir été évalué en tant que terre agricole par la Division de l'évaluation foncière de la Société d'évaluation foncière des municipalités;
- le bien-fonds doit faire partie d'une exploitation agricole générant des produits d'exploitation de 7 000 \$ ou plus annuellement (selon la déclaration de revenus faite à l'Agence du revenu du Canada). Si les produits d'exploitation sont inférieurs à 7 000 \$, l'admissibilité au taux d'imposition des biens-fonds agricoles demeure possible si l'une des exemptions suivantes s'applique : exemption en raison de l'âge, de la maladie ou du décès; exemption pour une année de production anormalement faible; et exemption pour nouvelle exploitation. Au démarrage d'une entreprise, l'admissibilité peut être accordée sur présentation de prévisions réalistes. Cette possibilité est particulièrement importante dans le cas des cultures pérennes, notamment les vergers et vignobles, dans le cas des élevages, etc.;
- l'exploitation agricole exerçant ses activités sur le bien-fonds doit être titulaire d'un numéro d'inscription d'entreprise agricole valide;
- le bien-fonds doit appartenir à un citoyen canadien ou à un résident permanent du Canada. Si le bien-fonds appartient à une société de personnes ou à une société par actions, des citoyens canadiens ou des résidents permanents du Canada doivent détenir plus de 50 % des participations.

L'information recueillie une année sur le Formulaire de demande d'application du taux d'imposition des biens-fonds agricoles sert à établir l'admissibilité pour l'année d'imposition suivante. Il incombe aux propriétaires d'aviser le ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales de l'Ontario de tout changement au niveau de la propriété du bien-fonds, des coordonnées des personnes-ressources ou du respect des critères d'admissibilité.



La municipalité locale prélève par la suite les impôts fonciers en fonction de la catégorie d'imposition indiquée par le MAAARO et des données d'évaluation qui lui sont transmises par la Société d'évaluation foncière des municipalités.

Avant d'acheter un bien-fonds, obtenir la confirmation que celui-ci est évalué comme bien-fonds agricole et qu'il ne fait l'objet d'aucun privilège ni d'aucune réclamation financière.

Programme d'encouragement fiscal pour les forêts aménagées

Le Programme d'encouragement fiscal pour les forêts aménagées (PEFFA) vise à maintenir ou à améliorer les forêts en fournissant aux propriétaires fonciers une formation sur la gestion des forêts. Le PEFFA est administré par l'Association forestière de l'Ontario, l'Ontario Woodlot Association (OWA) et le ministère des Richesses naturelles (MRN).

Pour être admissible au PEFFA, la forêt doit couvrir une superficie d'au moins 4 hectares (9,88 acres), compte non tenu de l'espace occupé par des habitations et des espaces découverts. Les propriétaires fonciers qui font une demande d'adhésion au programme et qui y sont admissibles voient leur bien-fonds soumis à une nouvelle évaluation et classé comme Forêt aménagée (FA). On évalue ensuite la terre classée FA par comparaison aux terres agricoles de la région et on établit sa valeur estimative en cours en fonction de son potentiel de productivité. Le changement dans la valeur estimative en cours figure sur le relevé d'évaluation foncière. La terre classée FA est par la suite imposée à 25 % du taux d'imposition municipal des biens-fonds résidentiels.

Programme d'encouragement fiscal pour les terres protégées

Le Programme d'encouragement fiscal pour les terres protégées (PEFTP) a pour but de reconnaître, d'encourager et d'appuyer la protection à long terme des principales terres protégées de l'Ontario. Les propriétaires fonciers qui prennent part au PEFTP sont exonérés d'impôt foncier sur les terres admissibles.

Les terres protégées admissibles comprennent les terres humides importantes pour la province, les zones d'intérêt naturel et scientifique (ZINS) importantes pour la province, les zones naturelles d'escarpement situées dans le Plan d'aménagement de l'escarpement du Niagara et l'habitat des espèces en voie de disparition. Les propriétaires de terres protégées doivent accepter de maintenir leur propriété comme terre protégée et de n'y poursuivre aucune activité pouvant avoir des répercussions négatives sur la valeur patrimoniale de l'endroit. La terre doit représenter au moins un cinquième d'hectare (un demi-acre) de superficie.

Pour adhérer au programme, les propriétaires doivent transmettre une demande au ministère des Richesses naturelles qui, une fois qu'il l'aura reçue, leur acheminera une brochure et un formulaire si leurs terres sont admissibles.

Impôt sur le revenu

Les entreprises agricoles peuvent utiliser soit la méthode de la comptabilité de caisse, soit la méthode de la comptabilité d'exercice pour calculer leur bénéfice d'exploitation. Suivant la méthode de la comptabilité de caisse, on ne tient compte dans les produits d'exploitation que des sommes encaissées au cours de la période et dans les charges d'exploitation que des sommes décaissées au cours de la période. Suivant la méthode de la comptabilité d'exercice, les changements au niveau des stocks d'animaux, d'aliments et de fournitures, des comptes fournisseurs et des comptes clients sont rajustés à la fin de chaque exercice. Ces changements sont mis en évidence par l'état des résultats. La plupart des agriculteurs utilisent la méthode de la comptabilité de caisse pour comptabiliser leurs revenus aux fins de l'impôt.

On ne considère pas les achats de bâtiments et de matériel comme des charges d'exploitation. On peut réclamer la déduction pour amortissement sur les bâtiments et la machinerie, qu'on utilise la méthode de la comptabilité de caisse ou la méthode de la comptabilité d'exercice. Le taux de la déduction pour amortissement est indiqué dans le Guide de déclaration de revenus, que les agriculteurs peuvent se procurer auprès d'un bureau local de l'Agence du revenu du Canada.

Dans une entreprise à propriétaire unique, les bénéfices ou les pertes découlant de l'exploitation d'une entreprise agricole sont combinés aux autres sources de revenus pour établir le revenu imposable. Lorsque le bénéfice d'une exploitation agricole s'ajoute à d'autres sources de revenus, s'assurer que la ferme est inscrite comme entreprise commerciale afin qu'il soit possible de déduire toute perte des revenus personnels. Un comptable peut aider à déterminer s'il est possible de déduire une perte agricole d'un revenu d'une autre source.

Impôt sur les gains en capital

On entend par gain en capital l'accroissement de la valeur d'un élément d'actif, comme une maison ou une terre agricole. Au Canada, la résidence principale d'un particulier est exonérée de l'impôt sur les gains en capital. La plupart des autres éléments d'actif sont soumis à l'impôt sur les gains en capital.

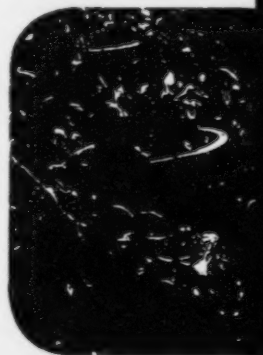
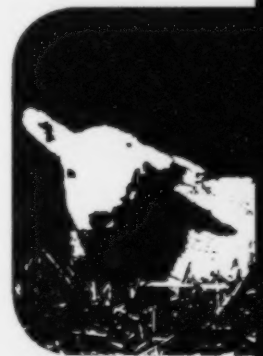
Sur une ferme, les biens-fonds et les contingents de production sont les principaux éléments d'actif soumis à l'impôt sur les gains en capital. Dans le cas des propriétés achetées avant le 1^{er} janvier 1972, le gain en capital représente la différence entre le prix de vente et la valeur au 1^{er} janvier 1972. Certains rajustements peuvent être apportés à la valeur au 1^{er} janvier 1972 ou au prix d'achat. Pour les propriétés acquises après le 1^{er} janvier 1972, le gain en capital correspond à la différence entre le prix de vente et le prix d'achat.

La moitié d'un gain en capital est libre d'impôt. L'autre moitié est imposable au taux d'imposition ordinaire. Cette partie, qui constitue le gain en capital imposable, est ajoutée à tous les autres revenus personnels l'année où le gain est réalisé. Il existe certaines dispositions particulières qui permettent de différer le paiement de l'impôt sur le gain en capital lorsqu'une ferme est transférée à des enfants. Il est alors fortement recommandé de se faire conseiller par un fiscaliste.

Si un gain en capital imposable résulte de la vente d'un bien agricole admissible, il est parfois possible de réclamer une déduction pour gain en capital. Depuis 2007, il est possible de se prévaloir d'une exemption pour gains en capital de 750 000 \$ lors de cessions de biens agricoles admissibles effectuées après le 18 mars 2010. Communiquer avec un fiscaliste professionnel pour plus d'information.

Taxe de vente harmonisée

Le 1^{er} juillet 2010, l'Ontario adoptait la taxe de vente harmonisée (TVH), qui combine la taxe fédérale sur les produits et services (TPS) et la taxe de vente au détail de l'Ontario (TVD). Depuis l'harmonisation, la plupart des intrants agricoles continuent d'être exonérés de sorte qu'on peut les acheter sans avoir à payer de taxe. C'est le cas par exemple des aliments pour animaux, des engrais, des cellules et séchoirs à grain, de la semence, du matériel et de la machinerie agricoles, des achats d'animaux, des pesticides, des contingents et des tracteurs de plus de 60 hp.



Les intrants agricoles qui étaient visés par l'ancienne TVD de l'Ontario sont soumis à la TVH et sont admissibles à un crédit de taxe sur les intrants correspondant. C'est notamment le cas des camionnettes utilisées à la ferme, des ordinateurs et du matériel de bureau servant à l'exploitation de l'entreprise.

Les intrants agricoles qui étaient auparavant exemptés de la TVD de l'Ontario mais non de la TPS, sont soumis à la TVH et sont admissibles à un crédit de taxe sur les intrants. C'est le cas du travail à forfait, des frais de transport des marchandises, des honoraires du vétérinaire et des médicaments vétérinaires, de l'engraissement à façon, des frais de crédit-bail et de location de machinerie, des outils manuels, du carburant, de l'essence et des lubrifiants.

La TVH est administrée par l'Agence du revenu du Canada. Toute entreprise est tenue de s'inscrire au fichier de la TPS/TVH si elle offre des produits et services taxables au Canada et si son chiffre d'affaires dans le monde entier dépasse 30 000 \$ sur une période de quatre trimestres. On peut réclamer des crédits de taxes sur les intrants pour récupérer la TPS/TVH payée ou due sur des achats et des dépenses engagées dans le cadre des activités agricoles.

Il faut s'inscrire au fichier de la TPS/TVH avant d'acheter un bien-fonds agricole. On peut ainsi réclamer le crédit correspondant à toute taxe payée à l'achat du bien-fonds. La nouvelle entreprise est également prête à réclamer d'éventuels crédits et exonérations dès le départ.

Quand on s'inscrit au fichier de la TPS/TVH auprès de l'Agence du revenu du Canada, on se voit attribuer une période de déclaration relative à la TPS/TVH. Quand on produit sa déclaration, on peut réclamer un remboursement si la TPS/TVH payée au cours de la période est supérieure à la TPS/TVH perçue.

L'Agence du revenu du Canada attribue un numéro d'entreprise (NE) à toute nouvelle entreprise qui s'inscrit aux fichiers de la TPS/TVH, des retenues à la source et de l'impôt sur les sociétés.

Droits de cession immobilière

Tout particulier ou toute personne morale qui fait l'acquisition d'une terre en Ontario doit payer les droits de cession immobilière. Les droits sont calculés sur la contrepartie versée pour le fonds de terre, les bâtiments, les domaines et les droits et participations dans ces éléments d'actif, y compris les options et les contrats de location à long terme.

Plusieurs exemptions des droits de cession immobilière sont offertes lors de cessions de biens agricoles à des personnes apparentées. Pour y avoir droit, il faut qu'avant la cession, la personne ou les personnes qui lui sont apparentées se servent de la terre principalement à des fins agricoles. Il faut aussi que ces personnes apparentées exploitent la terre après la cession. Il y a des cas où l'exemption n'est pas accordée en raison de critères particuliers qui ne sont pas respectés. Communiquer avec un conseiller financier professionnel pour plus d'information.

Glossaire des termes agricoles courants

acaricide – produit utilisé pour détruire les acariens.

activité agricole – volet d'une entreprise agricole qui doit être rentable en soi et qui contribue au succès de l'entreprise dans son ensemble.

agneau – petit de la brebis et du bélier, notamment lorsqu'il s'agit d'un mâle.

agnelage accéléré – système visant l'obtention de trois agnelages sur deux ans.

aliment concentré – aliment pauvre en fibres et riche en protéines et/ou en énergie.

Ce terme sert souvent à désigner un « supplément » qui est riche en protéines.

alimentation à la dérobée – pratique qui consiste à offrir des aliments supplémentaires aux jeunes animaux avant leur sevrage.

alimentation libre (au choix) – méthode d'alimentation qui consiste à laisser continuellement de la nourriture, du sel et/ou de l'eau à la disposition des animaux.

analyse des risques et maîtrise des points critiques (HACCP) – méthode systématique visant à assurer la salubrité des aliments, non pas par l'inspection du produit fini, mais par des mesures de contrôle des risques chimiques, physiques et biologiques pouvant survenir à certains points critiques d'un processus.

animal d'un an – jeune animal d'environ un an.

animal enregistré (tracé) – animal de race pure pour lequel on dispose de documents d'enregistrement (voir sous « de race pure » ou « sans race définie »).

antenais, aise (adj. et n.) – se dit des ovins dans leur deuxième année.

avoir du propriétaire ou capitaux propres – valeur généralement exprimée en pourcentage qui correspond à la différence entre l'actif de l'entreprise et son passif.

bande tampon – bande de terre plantée de graminées et/ou d'arbres le long d'un cours d'eau afin de freiner les eaux de ruissellement et de prévenir l'érosion des berges. La bande tampon peut être clôturée pour empêcher les animaux d'y accéder.

bélier – mâle non châtré de la brebis (par opposition au mouton qui est le mâle adulte, châtré).

biche – femelle de cervidé.

bœuf – bœuf mâle (opposé à vache) castré (opposé à taureau) et adulte (opposé à veau).

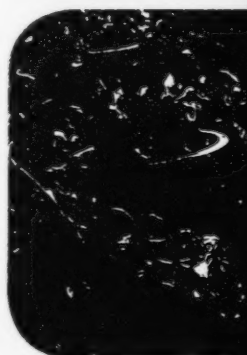
bouc – mâle de la chèvre.

bouquin ou bouquet – mâle du lapin comme du lièvre.

bouvillon – jeune bœuf castré.

bovins d'engraissement ou de remplacement – bovins mis à l'engraissement pour atteindre le poids du marché. Parfois appelés « bovins de long engraissement ».

brebis – femelle adulte de l'espèce ovine (moutons).



castrat – porc mâle qui a subi la castration.

cervidés – famille de mammifères dont font partie le cerf et l'élan.

chaleurs – voir sous « œstrus ».

champ d'épuration – réseau de tuyaux assurant la dispersion des eaux usées domestiques recueillies dans une fosse septique.

chèvre – mammifère ruminant ongulé et femelle de cette espèce (opposé à bouc).

chevreau – petit de la chèvre.

clapier – cabane où l'on élève des lapins domestiques.

cochette – jeune truie de la naissance jusqu'à sa première mise bas.

colostrum – le premier lait qu'un mammifère donne après la mise bas. Ce lait confère beaucoup de vitamines et d'anticorps à la progéniture.

compartiment de dérobee – enceinte protégée, aménagée de sorte que seuls les petits animaux y ont accès.

contingent – droit de commercialiser une quantité donnée d'un produit agricole, selon la réglementation adoptée par la commission de commercialisation pertinente en vertu de la *Loi sur la commercialisation des produits agricoles*.

contrôle des performances ou des aptitudes – programme visant à évaluer les performances d'un animal au chapitre notamment du gain de poids ou de la production laitière.

coq – mâle de la poule (sujet adulte de plus de 19 semaines).

coquelet – jeune coq (désigne plus souvent l'animal préparé pour être mangé que l'animal vivant).

culture commerciale – culture de céréales ou d'oléagineux ou culture fourragère qui est produite sur place et vendue directement par la ferme, au lieu d'être donnée aux animaux sur la ferme où elle est produite.

culture-abri – culture combinée à une culture fourragère pour en assurer la protection pendant l'année où celle-ci s'établit et/ou pour procurer un rendement durant l'année d'établissement de la culture fourragère. L'avoine sert souvent de culture-abri.

cuniculiculture – élevage des lapins.

de race pure – animal dont les deux parents sont de la même race et qui est enregistré dans le livre généalogique de l'association de race ou le registre des animaux.

dindon – mâle de la dinde.

dindonneau – petit de la dinde.

dossier des performances – terme employé jadis en référence à un programme officiel de contrôle des performances des animaux.

écornage – enlèvement des cornes des animaux.

élagage au tronc – opération consistant à débarrasser le tronc des branches, en vue d'obtenir du bois sans nœud. L'élagage doit se faire avant que les branches n'atteignent 2,5 cm (1 po) de diamètre.

engrais vert – végétaux verts, habituellement des légumineuses, cultivés spécifiquement dans le but d'être enfouis pour enrichir le sol de matière organique et d'éléments nutritifs.

entreprise agricole – entreprise agricole commerciale exploitée dans le but de produire un bénéfice.

espèce de pâturage – graminées et/ou légumineuses cultivées pour servir au pâturage.

façon culturale – opération visant à travailler le sol ou à mieux le répartir, généralement exécutée avant la mise en place d'une culture.

fève ou graine oléagineuse – graine (canola, soya, lin, par exemple) renfermant une huile extraite à des fins commerciales.

fongicide – produit chimique utilisé pour combattre les champignons.

fouillage – plantes (graminées, trèfle, maïs à ensilage, par exemple), parfois entières, utilisées comme aliments pour le bétail.

fouillage grossier – aliment riche en fibres et faible en énergie (ensilage de maïs et foin, par exemple).

génisse – jeune vache, normalement avant son premier vêlage ou avant le sevrage de son premier veau.

hase – femelle du lièvre.

herbicide – produit chimique utilisé pour combattre les mauvaises herbes.

hétérosis – phénomène génétique qui produit, lors de croisements, des individus ayant une taille, une vigueur et un taux de croissance supérieurs aux tailles, vigueurs et taux de croissance moyens de leurs parents. Aussi désignée « vigueur hybride ».

hongre – cheval castré.

insecticide – produit chimique utilisé pour combattre des insectes.

insecticide systémique – produit qui combat les insectes parasites du bétail en se dispersant à l'intérieur des vaisseaux sanguins de l'animal.

jeune truie fécondée – jeune truie de l'accouplement à la mise bas.

lactation – période pendant laquelle un animal produit du lait ou quantité de lait produite pendant cette période.

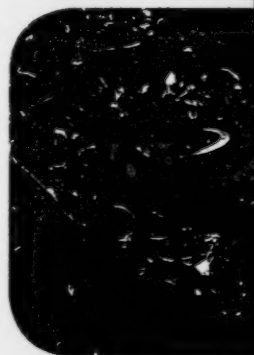
lapereau – jeune lapin de la naissance au sevrage.

lapin à frire – jeune lapin du sevrage au poids de marché, destiné à être commercialisé pour sa chair à l'âge de 9-12 semaines.

lapine – femelle du lapin domestique.

lapiner – mettre bas, en parlant de la lapine.

lapinière – endroit où l'on élève des lapins.



macro-éléments – minéraux nécessaires aux animaux en relativement grandes quantités (calcium, phosphore, potassium et soufre, par exemple). Chez les végétaux, les trois principaux macro-éléments sont l'azote, le phosphore et le potassium.

minéraux – éléments inorganiques qui ont une fonction particulière dans la nutrition animale. Aux fins de l'alimentation animale, les minéraux sont parfois mélangés avec les vitamines.

mise bas – action d'accoucher en parlant d'une femelle d'animal.

mouton – bélier castré.

nappe phréatique – limite supérieure de la couche de sol qui est saturée d'eau. Cette hauteur change en fonction du moment de l'année, de la sécheresse de la saison et de la nature du sol.

nourrain – voir sous « porcelet sevré ».

œstrus, rut ou chaleurs – période du cycle de reproduction d'une femelle où celle-ci accepte le mâle et peut concevoir.

oligo-éléments – minéraux nécessaires en petites quantités seulement, mais essentiels à la santé des végétaux et des animaux (fer, magnésium, cobalt, par exemple). Aussi parfois appelés micro-éléments.

opération de couverture – recours aux contrats à terme de marchandises dans le but de stabiliser la valeur d'une marchandise.

ossature – description de la structure osseuse d'un animal traduisant son gabarit.

parc d'engraissement – cour clôturée ou bâtiment ouvert où l'on termine l'engraissement des bovins ou des ovins jusqu'à ce qu'ils aient atteint le poids de marché.

pâturage – prairie utilisée pour faire brouter les animaux.

période de gestation – période écoulée entre la conception et la naissance.

perte de poids – perte de poids d'un animal en cours de transport; principalement attribuable à l'évacuation d'urine et de matières fécales.

pesticide – terme général englobant herbicides, insecticides, acaricides et fongicides, des produits qui maîtrisent totalement ou partiellement, attirent ou repoussent des organismes nuisibles.

pH – mesure de l'acidité ou de l'alcalinité. Un pH inférieur à 7,0 est acide; un pH supérieur à 7,0 est alcalin (on dit aussi basique). Un pH de 7,0 est neutre.

poids en carcasse – poids de la carcasse d'un animal une fois la peau, la tête, les pieds et/ou les organes enlevés.

porc à l'engrais – porc d'un poids vif de 25–122 kg destiné à l'abattage.

porc de croissance-finition – porc d'un poids vif 50–122 kg.

porc de marché – porc de finition parvenu au poids de marché (prêt à être commercialisé).

porc en début d'engraissement – porc à l'engrais d'un poids vif de 25–50 kg.

porcelet ou cochon de lait – jeune porc non sevré.

porcelet sevré – jeune porc du sevrage jusqu'à l'âge de 9-10 semaines.

porcins – terme générique désignant tous les porcs.

portée – ensemble des petits qu'une femelle de mammifère porte et met bas en une fois.

poulette – poule de moins de 19 semaines.

poussin – jeune poulet, nouvellement sorti de l'œuf.

protéine – partie d'un aliment qui renferme de l'azote. On parle de protéine « brute » ou de protéine « totale ». Participe à la fabrication et au remplacement des tissus musculaires (voir sous « protéine digestible »).

protéine digestible – protéine que renferme un aliment et qu'un animal peut utiliser. La teneur en protéines digestibles est habituellement exprimée en pourcentage des protéines totales.

pur-sang – race de cheval. Ne pas confondre avec animal de race pure.

ration – ensemble des éléments nutritifs ou des aliments consommés par un animal dans une période de 24 heures. Aussi appelé « régime ». Ce terme est souvent utilisé à tort pour décrire un mélange d'aliments préparé comme une « ration laitière » ou une « ration de croissance ».

ration équilibrée – aliment ou groupe d'aliments qui apportent à un animal tous les éléments nutritifs dont il a besoin en quantités appropriées.

rendement de carcasse ou rendement à l'abattage – poids en carcasse exprimé en pourcentage du poids vif.

ruissellement – partie des eaux de surface qui s'écoule sur les terres, emportant dans sa course vers les cours d'eau adjacents, des particules de sol, des résidus de végétaux et d'autres substances.

ruminant – animal dont l'estomac compte quatre compartiments (bovins, ovins, caprins, bisons et cervidés, par exemple). Les ruminants sont capables d'utiliser efficacement des aliments renfermant une forte proportion de fourrage grossier ou de fibre.

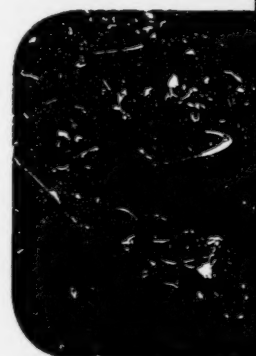
sans cornes ou désarmé – se dit d'un animal qui aurait normalement des cornes, mais qui n'en produit pas en raison de sa constitution génétique.

sans race définie – bovins (souvent issus de croisement) qui n'ont pas été enregistrés auprès de l'association appropriée ou de l'autorité responsable des enregistrements.

semi-finition – alimentation à faible teneur en énergie donnée aux bovins de boucherie de marché pendant une certaine période après le sevrage pour les préparer à l'alimentation qu'ils recevront dans le parc d'engraissement.

supplément – aliment concentré riche en protéines, en vitamines et/ou en minéraux, qu'on mélange aux céréales et autres aliments pour répondre aux besoins nutritifs des animaux.

système septique – système d'élimination des eaux usées domestiques en milieu rural reposant sur l'utilisation d'une fosse septique et d'un champ d'épuration.



taureau – mâle reproducteur chez les bovins.

taurillon – jeune taureau.

terre cultivable – superficie servant à la culture.

tourisme agricole ou agritourisme – selon la définition du Small Farm Center de l'Université de la Californie, « action de visiter une ferme en exploitation ou toute autre entreprise agricole, horticole ou d'agrinégoce à des fins récréatives, éducatives ou de participation personnelle dans les activités ou le fonctionnement de la ferme ».

tourteau d'oléagineux – sous-produit riche en protéines issu de l'extraction des huiles que renferment les oléagineux. Sert souvent de supplément protéique pour le bétail.

travail à forfait – opérations de travail du sol et de récolte confiées à des tiers.

travail du sol – ensemble de pratiques intégrées s'échelonnant de la récolte au semis de la culture suivante, qui consistent à travailler le sol de manière à préparer le lit de semence. La mesure dans laquelle le sol est travaillé et le matériel utilisé dépendent des objectifs poursuivis, notamment la réduction de l'érosion, la lutte contre les mauvaises herbes et l'incorporation du fumier. Les méthodes couramment employées sont la méthode traditionnelle de travail du sol, la méthode de conservation du sol et le semis direct.

travailleur à forfait – entrepreneur qui effectue du travail à forfait.

truie – femelle du porc ayant eu au moins une portée.

U.N.T. (unités nutritives totales) – mesure de la valeur énergétique d'un aliment.

unités thermiques – valeurs fondées sur le rapport entre la température et la croissance d'une culture. En Ontario, les unités thermiques servent à déterminer si une zone répond aux besoins particuliers d'une espèce ou d'un cultivar.

verrat – porc mâle.

vigueur hybride – voir sous « hétérosis ».

weanling – animal récemment sevré de sa mère. S'emploie surtout pour un poulain ou un porcelet.

Références bibliographiques et ressources

Information agricole et coordonnées du MAAARO

Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales de l'Ontario (MAAARO)

Bureau principal

1, ch. Stone O., Guelph (Ontario) N1G 4Y2

Centre d'information agricole du MAAARO

Tél. : 1 877 424-1300

Courriel : ag.info.omafra@ontario.ca

Site Web : www.ontario.ca/MAAARO

Publications du MAAARO

Le ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales de l'Ontario publie un large éventail de publications et de fiches techniques en plus de celles qui sont mentionnées ci-dessus. Les publications et fiches techniques à jour sont énumérées dans le Catalogue des produits et services du MAAARO. Voir www.ontario.ca/MAAARO (cliquer sur l'onglet Publications).

Il est possible de commander les publications auprès de ServiceOntario :

- en ligne à www.ServiceOntario.ca/publications;
- par téléphone, en appelant l'InfoCentre ServiceOntario :
 - tél. : 1 800 668-9938,
 - ATS : 1 800 368-7095;
- en personne à l'un des Centres ServiceOntario de l'Ontario.

Ressources supplémentaires par ordre alphabétique de sujet

Agriculture biologique

Pages Web du MAAARO sur l'agriculture biologique : www.ontario.ca/biologique

Fiches techniques du MAAARO offertes par ServiceOntario :

- *Introduction à l'agriculture biologique*
- *Démarrage d'une exploitation de type biologique*
- *Transition à la culture biologique*

Le Conseil Biologique de l'Ontario : www.organiccouncil.ca

Cultivons Biologique Canada : www.cog.ca

Ecological Farmers Association of Ontario : www.efao.ca

Boisés

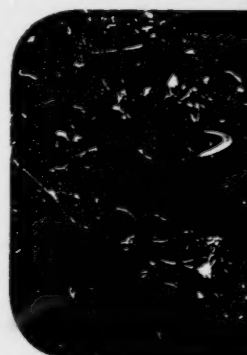
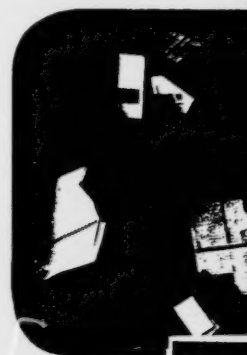
Publication du MAAARO offerte par ServiceOntario :

- *Gestion des terres à bois*, série des « Pratiques de gestion optimales » sur l'agroforesterie, vol. 1 (BMP18F)

Ontario Woodlot Association : www.ont-woodlot-assoc.org

Association forestière de l'Ontario : www.oforest.ca

Landowner Resource Centre : Extension Notes : www.lrconline.com



Bovins de boucherie

Information sur le site du MAAARO : www.ontario.ca/elevages

Beef Improvement Ontario : www.biobeef.com

Forage Beef : www.foragebeef.ca

Ontario Cattlemen's Association : www.cattle.guelph.on.ca

Bovins laitiers

Information sur le site du MAAARO : www.ontario.ca/elevages

Dairy Farmers of Ontario : www.milk.org

Budgets et coûts de production

Information du MAAARO sur la production : www.ontario.ca/agroentreprise

Publications et fiches techniques du MAAARO offertes par ServiceOntario :

- *Établissement de plans d'exploitation*
- *Livre de comptabilité agricole de l'Ontario (2004) (Publication 540F)*
- *Budgets de grandes cultures (Publication 60F)*
- *Cahier de planification financière et d'analyse de la ferme (Publication 37F)*

Cadavres d'animaux

Publications du MAAARO offertes par ServiceOntario :

- *Élimination des animaux morts, série « Pratiques de gestion optimales » (Publication BMP22F)*

Caprins

Information sur le site du MAAARO : www.ontario.ca/elevages

Ontario Goat Breeders Association : www.ogba.ca

Chevaux

Information sur le site du MAAARO : www.ontario.ca/elevages

Ontario Equestrian Federation : www.horse.on.ca

Commercialisation

Information diffusée par le MAAARO sur la commercialisation : www.ontario.ca/agroentreprise

Fiches techniques du MAAARO offertes par ServiceOntario :

- *Gestion des risques dans les fermes ouvertes au public*
- *Élaboration d'un plan de commercialisation*
- *Mise sur pied d'une entreprise agritouristique en Ontario*

Social Media Marketing (Factsheet 014750) ou version PDF téléchargeable à

www.ontariocanada.com/ontcan/1medt/smallbiz/sb_downloads/ebiz_social_media_marketing_en.pdf

Farmers Markets Ontario : www.farmersmarketsontario.com

Ontario Farm Fresh Marketing Association : www.ontariofarmfresh.com

Coordonnées des commissions de commercialisation de l'Ontario : www.ontario.ca/MAAARO

Gibson, Eric L. *Sell What You Sow! The Grower's Guide to Successful Produce Marketing*, New World Publishing, 1994.

Contrats de location

Information sur le site du MAAARO : www.ontario.ca/agroentreprise

Fiches techniques du MAAARO offertes par ServiceOntario :

- *Crédit-bail agricole*
- *Modalités de location de terres*
- *Contrats de métayage portant sur les cultures*
- *Contrats de location au comptant à conditions variables*
- *Contrats de location au comptant de terres en culture*
- *Contrats de location de pâturages*
- *Contrats de location de bâtiments agricoles*

Cultures céréalières

Elevview : www.elevview.ca

Grain Farmers of Ontario : www.gfo.ca

Cultures de remplacement

Information diffusée par le MAAARO sur les cultures de spécialité : www.ontario.ca/cultures

Cultures fourragères

Publications et fiches techniques du MAAARO offertes par ServiceOntario :

- *La production fourragère* (Publication 30F)
- *La culture des pâturages* (Publication 19F)
- *Identification des légumineuses de pâturage*

Cultures horticoles

Information sur le site du MAAARO : www.ontario.ca/cultures

Coûts d'établissement et de production des cultures de fruits tendres en Ontario :
www.ontario.ca/agroentreprise

Coûts d'établissement des vignobles et de production du raisin en Ontario :
www.grapegrowersofontario.com/sites/default/files/thegrowers/documents/2009GrapeCostofProduction_000.pdf

Association pour l'amélioration des sols et des récoltes de l'Ontario : www.ontariosoilcrop.org

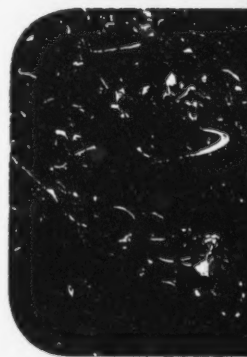
Innovative Farmers Association of Ontario : www.ifao.com

Drainage

Information sur le site du MAAARO : www.ontario.ca/MAAARO (cliquer sur Sujets, puis sur Environnement)

Publications et fiches techniques du MAAARO offertes par ServiceOntario :

- *Permis requis pour les entrepreneurs en drainage agricole*
- *Guide de drainage de l'Ontario*, édition 2007 (Publication 29F)



Élevages

Information diffusée par le MAAARO sur les élevages : www.ontario.ca/elevages

Information diffusée par le MAAARO sur la santé et le bien-être des animaux :
www.ontario.ca/MAAARO (cliquer sur Aliments)

Liste d'organismes voués aux élevages : www.ontario.ca/MAAARO (cliquer sur Ressources, puis sur Organismes agricoles, alimentaires et ruraux)

Ontario Farm Animal Council : www.ofac.org

Élevages non traditionnels

Information diffusée par le MAAARO sur les élevages non traditionnels :
www.ontario.ca/elevages

Bison : Canadian Bison Association : www.canadianbison.ca/producer/index.htm

National Bison Association : www.bisoncentral.com

Cerfs et wapitis : Alliance canadienne des cervidés : www.cervid.ca

Haigh, Jerry C. et Robert J. Hudson. *Farming Wapiti and Red Deer*,
ISBN 0-8016-6787-9

Lapins : Ontario Rabbit : www.ontariorabbit.ca

McNitt, James I., Nephi M. Patton, Peter R. Cheeke et Steven D. Lukefahr.

Rabbit Production, Eight Edition, ISBN 0-8134-3167-0

Aquaculture : Station de recherche en aquaculture d'Alma : www.aps.uoguelph.ca/~aquacentre/

Élimination des déchets

Fiches techniques du MAAARO offertes par ServiceOntario :

- *Introduction au compostage agricole*

Gestion de la main-d'œuvre agricole

Information diffusée par le MAAARO sur les ressources humaines :
www.ontario.ca/agroentreprise

Fiches techniques du MAAARO offertes par ServiceOntario :

- *Le Régime de pensions du Canada*
- *Établissement et mise en œuvre d'un plan de gestion des ressources humaines*
- *Rémunération salariale de la famille de l'exploitant*

Régime de pensions du Canada (RPC) : www.servicecanada.gc.ca/fra/psr/rpc/rpctabmat.shtml

Sondage sur les tarifs pour le travail à forfait : consulter le bureau régional ou le site
Web du MAAARO

Assurance-emploi (AE) : www.servicecanada.gc.ca/fra/sc/ae/index.shtml

Ressources humaines pour employeurs :

www.emploisetc.gc.ca/fra/home-accueil.jsp;jsessionid=537E0CBF4094A2360001D5ACAF962401.jw?c2?

Ministère du Travail – Info à l'intention des exploitations agricoles sur *La Loi sur la santé et la
sécurité au travail* : www.labour.gov.on.ca/french/hs/pubs/farming/index.php

Ontario Farm Safety Association : www.fsai.on.ca

Ministère du Travail de l'Ontario : www.labour.gov.on.ca

Commission de la sécurité professionnelle et de l'assurance contre les accidents du travail :
www.wsib.on.ca

Gestion de l'eau

Information diffusée par le MAAARO sur la gestion de l'eau : www.ontario.ca/cultures
www.omafra.gov.on.ca/french/environnement/water.htm

Publications et fiches techniques du MAAARO offertes par ServiceOntario :

- *La gestion de l'eau*, série « Pratiques de gestion optimales » (BMP07F)
- *Gestion de l'irrigation*, série « Pratiques de gestion optimales » (BMP08F)
- *Les puits*, série « Pratiques de gestion optimales » (BMP12F)
- *Localisation des puits d'eau, de gaz et de pétrole existants*

Ministère de l'Environnement, Service d'information sur les puits – tél. : 1 888 396-9355

Gestion des risques

Publications du MAAARO offertes par ServiceOntario :

- *Gestion des risques liés aux prix des produits de base au moyen d'opérations de couverture et d'options*

Agricorp : www.agricorp.com

Grandes cultures

Publications du MAAARO offertes par ServiceOntario :

- *Guide agronomique des grandes cultures* (Publication 811F)
- *Grandes cultures*, série « Pratiques de gestion optimales » (BMP02F)
- *Guide de protection des grandes cultures* (Publication 812F)
- *Carnet de notes sur les cultures – Un outil pratique pour noter les activités relatives aux cultures* (Publication 820F)
- *Budgets de grandes cultures* (Publication 60F)

Impôt fédéral

Agence du revenu du Canada : www.cra-arc.gc.ca/

Innocuité et traçabilité des aliments

Information sur le site du MAAARO :

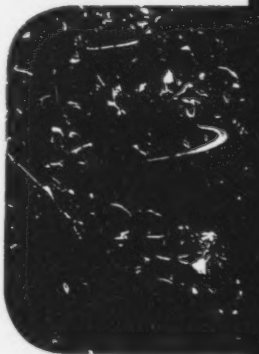
<http://www.omafra.gov.on.ca/french/food/foodsafety/foodsafetyprograms.htm>

Lutte antiparasitaire

Information diffusée par le MAAARO : www.ontario.ca/cultures

Publications du MAAARO offertes par ServiceOntario :

- *Gestion intégrée des ennemis des cultures*, série « Pratiques de gestion optimales » (BMP09F)
- *Entreposage, manutention et application des pesticides*, série « Pratiques de gestion optimales » (BMP13F)



Mauvaises herbes

Information diffusée par le MAAARO sur la lutte contre les mauvaises herbes :

www.ontario.ca/cultures

Galerie de mauvaises herbes de l'Ontario (auparavant la publication 505; diffusée par voie électronique uniquement) : www.ontario.ca/cultures (cliquer sur Mauvaises herbes)

Publication du MAAARO offerte par ServiceOntario :

- *Guide de lutte contre les mauvaises herbes* (Publication 75F)

Moutons

Information diffusée par le MAAARO sur l'élevage du mouton : www.ontario.ca/elevages

Ontario Sheep Marketing Agency : www.ontariosheep.org

Nouveaux agriculteurs

Info diffusée par le MAAARO sur l'agriculture comme choix de carrière et la planification de la relève : www.ontario.ca/agroentreprise

FarmStart : www.farmstart.ca

FarmLINK : www.farmLINK.net

Ontario, terre nourricière

Site Web : www.foodland.ca

Organismes agricoles, alimentaires et ruraux

On trouve une liste de ces organismes sur le site du MAAARO à www.ontario.ca/MAAARO (cliquer sur Ressources, puis sur Organismes agricoles, alimentaires et ruraux)

Organismes agricoles généraux

Fédération des agriculteurs chrétiens de l'Ontario : www.christianfarmers.org

Fédération de l'agriculture de l'Ontario : www.ofa.on.ca

Chapitre ontarien du Syndicat national des cultivateurs : www.nfuontario.ca

Plantes de pépinière et d'ornement

Publications du MAAARO offertes par ServiceOntario :

- *Plantes de pépinière et d'ornement, culture et lutte intégrée* (Publication 383F)

Ressources sur le site du MAAARO :

- Démarrage d'une pépinière commerciale en Ontario (en anglais seulement sous le titre *Starting a Commercial Nursery in Ontario* : www.ontario.ca/crops (cliquer sur Specialty Crops, puis sur Nursery and Landscape).

Davidson, H., C. Peterson et R. Mecklenburg. *Nursery Management*, 1994.

Shigo, A.L. *Modern Arboriculture*, 1991. Shigo and Trees Associates, Durham, N.H.

Porcs

Information diffusée par le MAAARO sur l'élevage du porc : www.ontario.ca/elevages

Ontario Pork : www.ontariopork.on.ca

Programme des plans agro-environnementaux

Site Web du Programme Canada-Ontario des plans agroenvironnementaux :

www.omafr.gov.on.ca/french/environnement/efp/efp.htm

Association pour l'amélioration des sols et des récoltes de l'Ontario : www.ontariosoilcrop.org

Programme d'inscription des entreprises agricoles et

Programme d'imposition foncière des biens agricoles

Programme d'imposition foncière des biens agricoles du MAAARO :

www.ontario.ca/MAAARO (cliquer d'abord sur Ressources)

Agricorp : www.agricorp.com/en-ca/Programs/FBR/Pages/Overview.aspx

Raisons sociales

ServiceOntario – Services pour les entreprises :

www.ontario.ca/fr/services_for_business/STEL02_040285.html

Santé et bien-être des animaux

Information diffusée par le MAAARO sur la santé et le bien-être des animaux :

www.ontario.ca/elevages

Ontario Farm Animal Council : www.ofac.org

Société de protection des animaux de l'Ontario : www.ontariospca.ca

Grandin, Temple, Ph. D. *Livestock Behaviour, Design of Facilities and Humane Slaughter* :

www.grandin.com

Serriculture

Publications du MAAARO offertes par ServiceOntario :

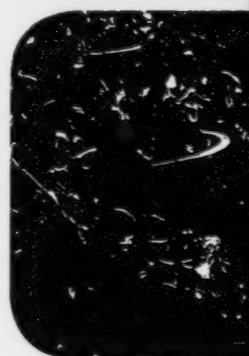
- *La culture des légumes de serre en Ontario* (Publication 836F)
- *Guide de protection des légumes de serre* (Publication 835F)

Sols et cultures

Information diffusée par le MAAARO sur la gestion des sols : www.ontario.ca/cultures

Publications et fiches techniques du MAAARO offertes par ServiceOntario :

- *Guide agronomique des grandes cultures* (Publication 811F)
- *Grandes cultures, série « Pratiques de gestion optimales »* (BMP02F)
- *Gestion des éléments nutritifs destinés aux cultures, série « Pratiques de gestion optimales »* (BMP20F)
- *Guide de protection des grandes cultures* (BMP812F)
- *Carnet de notes sur les cultures – Un outil pratique pour noter les activités relatives aux cultures* (Publication 820F)



- *Budgets de grandes cultures* (Publication 60F)
- *Loi sur la gestion des éléments nutritifs : Vidange des structures de stockage de fumier liquide*
- *Loi sur la gestion des éléments nutritifs : Épandage en hiver de fumier et d'autres matières de source agricole*
- *Manuel sur la fertilité du sol* (Publication 611F)

Levés pédologiques d'Agriculture et Agroalimentaire Canada :

<http://sis.agr.gc.ca/siscan/publications/on/index.html>

Soil Foodweb Canada : www.soilfoodweb.ca

Statistiques agricoles et rurales

Site Web du MAAARO donnant des statistiques : www.ontario.ca/MAAARO (cliquer sur Ressources, puis sur Statistiques)

Sites Web de Statistique Canada : www.statcan.gc.ca/services/index-fra.htm

Recensement de la population : www12.statcan.gc.ca/census-recensement/index-fra.cfm

Structures et plans d'entreprise

Information sur le site du MAAARO : www.ontario.ca/agroentreprise

Fiches techniques du MAAARO offertes par ServiceOntario :

- *Établissement de plans d'exploitation*
- *Évaluer la faisabilité d'un projet d'entreprise*
- *Élaboration d'un plan de commercialisation*
- *Mise sur pied d'une entreprise agritouristique en Ontario*

Terres forestières

Publications du MAAARO offertes par ServiceOntario :

- *Gestion de l'agroforesterie et de l'habitat*, série « Pratiques de gestion optimales » (BMP01F)

Liens vers des sites canadiens consacrés à la foresterie : www.canadian-forests.com/

Association forestière de l'Ontario : www.oforest.ca

Ministère des Richesses naturelles de l'Ontario : www.ontario.ca/mrn

Veaux de boucherie

Information diffusée par le MAAARO sur l'élevage du veau : www.ontario.ca/elevages

Ontario Veal Association : www.ontarioveal.on.ca

Volaille

Information diffusée par le MAAARO sur l'élevage de la volaille : www.ontario.ca/elevages

Publications du MAAARO offertes par ServiceOntario :

- *Recommandations de biosécurité pour les troupeaux commerciaux de volaille de l'Ontario*
- *Recommandations de biosécurité pour les petits troupeaux de volaille*

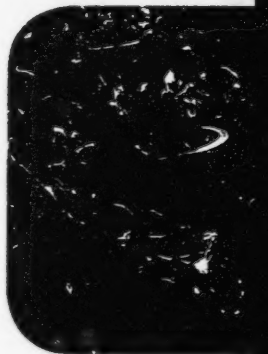
Chicken Farmers of Ontario : www.ontariochicken.ca

Egg Farmers of Ontario : www.getcracking.ca

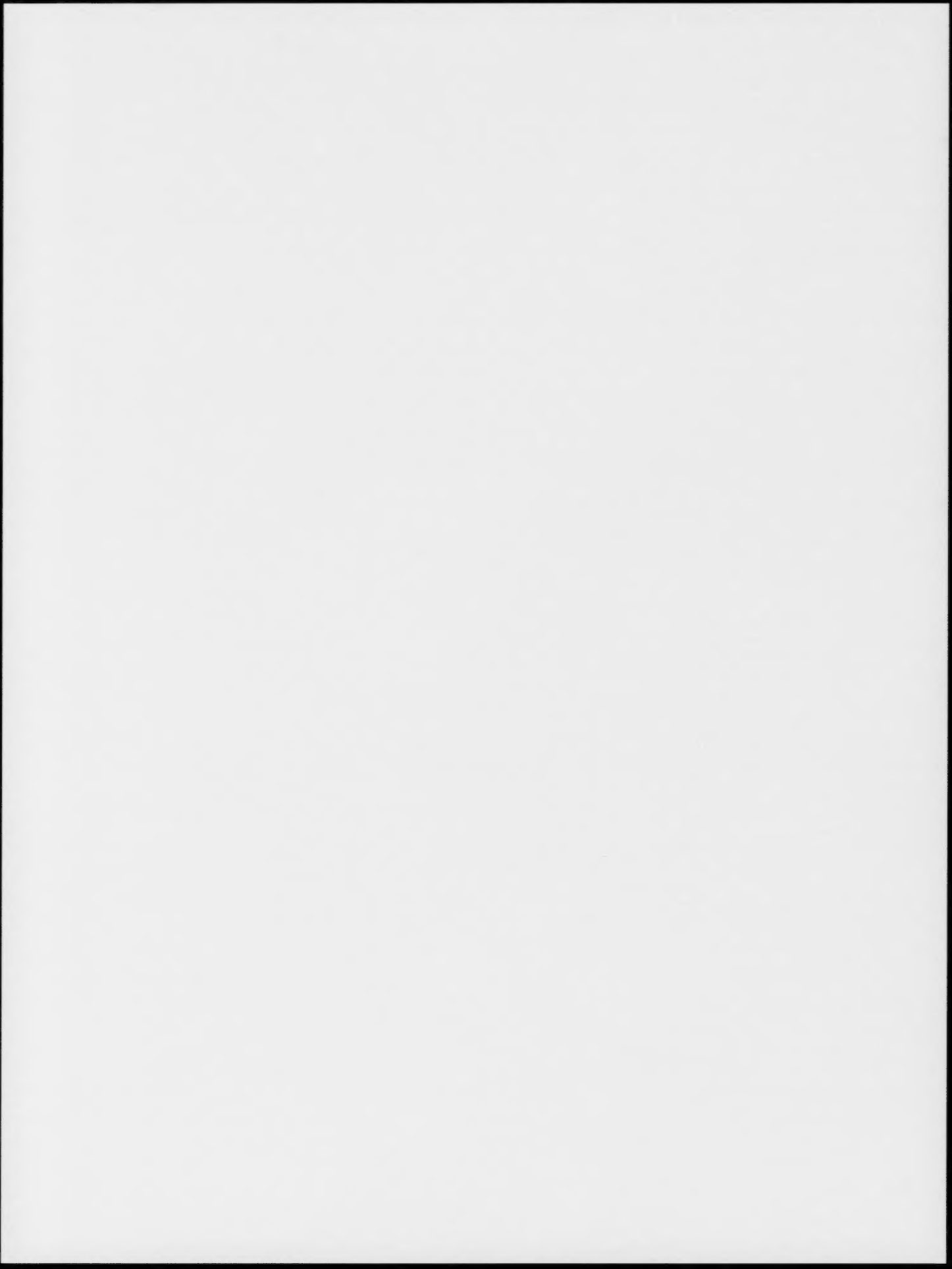
Ontario Broiler Hatching Egg and Chick Commission : www.obbec.com

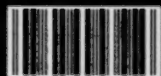
Info sur la gestion des petits troupeaux (en anglais) : www.healthybirds.ca

Turkey Farmers of Ontario : www.ont-turkey.on.ca









www.ontario.ca/agroentreprise

